

# كيف تختار الأصدقاء وتؤثر في الناس

\*\*\*\*\*

تأليف

ديل كارنيجي

ترجمة

عبد المنعم محمد الزيادي

إنتاج ( جدران المعرفة ) للعمل المجاني التطوعي  
للمساهمة معنا : [Theknowledge\\_walls@yahoo.com](mailto:Theknowledge_walls@yahoo.com)

دار الندوة الجديدة ( بيروت -- لبنان )

## مقدمة الطبعة الثانية

منذ أكثر من خمس سنوات قدمت لقراء العربية الكرام الطبعة الأولى من هذا الكتاب . . وأعترف أنني كنت مبالغاً في الحرص ، متوجساً ألا يروق لغيري مازاق لي ، مشفقاً ألا يلس فيه من عذاي مثل النفع الذي لمسته ؛ فطبعت كية ضئيلة على سبيل التجربة . ولشد ما كانت دهشني حين نظرت بعد أسابيع قلائل فألفت النسخ كافة قد نفذت تماماً ولم يبق من الطبعة الأولى شيئاً غير الذكر الحسن الذي تداوله الناس فيها بينهم !! وبهذا يحظى الكتاب بدعشتين : دهشني للسرعة الفائقة التي تلاشت بها الطبعة العربية الأولى . . ودهشة المؤلف الكري حين أصدر هذا الكتاب لأول مرة !!

فقد وضع « ديل كارنيجي » هذا الكتاب ، أولاً وقبل كل شيء ، ليكون مرجعاً عملياً لطلبة معهد العلاقات الإنسانية ، ثم غامر بعرضه للبيع مؤملاً أن يباع منه ، على أحسن الفروض ، ثلاثون ألف نسخة ، فإذا الكتاب يعاد طبعه — باللغة الإنجليزية — ستاً وخمسين مرة في مدى اثني عشر عاماً ، ويربو ما يبيع منه على ثلاثة ملايين نسخة ، ويصفه النقاد الأمريكيون بأنه « أوسع الكتب الجدية انتشاراً في التاريخ باستثناء الكتب السماوية » . .

وإذا شهرة الكتاب تتخطى حدود موطنه الأول — أمريكا — تنتشر في أرجاء العالم ، فيسكون حظه فيها مثل حظه في وطنه من رواج وانتشار ، ويترجم إلى ست وخمسين لغة منها اللغة الأفريقية ، ولغة أهالي البنجاب وبورما . .

وأحسب أنه ما كان ينبغي للمؤلف « ديل كارنيجي » أن يدهش وما كان ينبغي لي . . فهذا الكتاب يناقش الطبيعة الإنسانية . والطبيعة الإنسانية ، في جوهرها ، واحدة لا تتعدد بتعدد الأجناس ، والشعوب والأديان . .

فما يسرك ويريضك خليك بأن يسر مواطن التبت ويرضيه ، وما يسوؤك ويعزذك جدير بأن يسوء مواطن الاسكيمو ويعزذه !! ثم إن هذا الكتاب يحوى مبادئ وقواعد تستهدف اكتساب قلوب الناس — والناس هم أزواجنا وأبنائنا ، وأصدقائنا ، ورؤساؤنا ومرؤسوننا — والتأثير فيهم بما ينافنا غاياتنا ويحقق أغراضنا ، دون إساءة إليهم في الوقت ذاته . . فهل تعرف أحداً لا تستويه إجادته هذا الفن ؟ . . قن المعاملة الإنسانية الذي لاغناء عن إجادته طمعاً في سعادة ، أو كسب أو في تقدم وارتقاء . . ؟

وهذا الكتاب ، بعد ذلك ، لا يعلم شيئاً جديداً صعب التعلم ، ولا يبشر بعقائد جديدة عسيرة الرسوخ والاستقرار ، وإنما هو يذكر بتعاليم ومبادئ قديمة قدم الأزل ما أشد حاجتنا إلى أن نذكرها دائماً ، ونعمل بها أبداً . . وأحسب أن آفة الناس ليست في الجهل وإنما في التجاهل ! .

نم : ما كان ينبغي للمؤلف « ديل كارنيجي » أن يدهش وما كان ينبغي لي . فرواج هذا الكتاب إنما هو أصدق دليل على أن البشر في كافة أنحاء الأرض ما برحوا يتابعون السير قدماً في سبيل حياة إنسانية أسعد وأرعى ، وأعز وأرفع .

وقبيل التفكير في إعادة طبع هذا الكتاب ، ترجمت كتاباً

## مقدمة الطبعة الأولى

هذا الكتاب الذى أضع ترجمته بين يديك . أيها القارى .  
الكريم ، يكاد يأبى من ضروريات الحياة فى المرتبة الأولى . فأنت  
تود لو يكون لك ملء الأرض من الأصدقاء الأوفياء ، وتود لو  
تطبع فى نفوس من تلقاهم من الناس أثراً حميداً لا يضيع ، وتود  
لو تكون لك المقدرة على حل الصعاب التى تعرض لك كل يوم ،  
وهذا الكتاب غرضه الأوحيد أن يوضح لك أنصر الطرق  
وأضمنها للحصول على النجاح والمقدرة على مواجهة الحياة .

ولقد انكبت على قراءة ما أخرج فى شتى فروع علم النفس  
الحديث منذ أكثر من خمس سنوات ، وصدقنى إذ قلت إن النتائج  
التي خرجت بها من مطالعته تلك لم تعدل تلك النتائج الرائعة - على  
تلقاها - الباهرة - على ضآلتها - التي خرجت بها من هذا الكتاب  
الذى بين يديك !

فهذا الكتاب يحوى ما خرج به مؤلفه من مطالعته العديدة  
وبحوثه الواسعة فى التراجم ، وعلم النفس ، والترية ، والتاريخ  
وغيرها ، فضلاً عما توصل إليه من نتائج بعد تجارب دامت أكثر  
من عشرين سنة فى معهده للعلاقات الإنسانية الذى أسسه بنفسه ،  
وهو أول معهد من نوعه فى العالم أجمع .

وهأنذا - أيها القارىء الكريم - أضع الكتاب بين  
يديك كاملاً غير منقوص . وكل ما أطعم فيه أن يكون الجهد الذى  
بذله فى تعريه قد أسدى إليك خدمة حقيقية ، ومذلك يد المساعدة  
على تحقيق ما أرجوه لك مخلصاً من السعادة والنجاح .

المرجم

آخر للمؤلف نفسه ، ذلك هو « دع القلق وابدأ الحياة »  
[ How To Stop Worrying and Start Living ] وكنت  
أقوى جناحاً فى هذا المرة ، قطعت منه كمية كبيرة نسبياً ، ولكنى  
لم أدهش عندما انقضت أشهر قلائل تقدمت فى نهايتها « مرة جيماً »  
بل عمدت إلى إصدار الطبعة العربية الثانية ونسخها اليوم متاحة  
لكل راعب .

وبعد ، فإنه لا ينبغي أن أختتم هذه المقدمة قبل أن أتوه  
بالمجهود المشكور ، والتشجيع الكريم ، والمعاونة الصادقة التى بذلها  
ناشر هذا الكتاب - وتوأمه « دع القلق » - الأستاذ محمد نجيب  
أمين الخانعى مدير مؤسسة الخانعى بالقاهرة ؛ فلولاهمته الفاتقة لما  
أتبع لهذين الكتابين الوصول إلى القراء العديدين الذين افتقدوها ،  
بمثل هذه السرعة ، والرونى ، والثوب القشيب .

مارس سنة ١٩٥١

عبد النعم - الزبدي

### كيف كتب هذا الكتاب - ولماذا

أخرجت دور النشر في خلال الأعوام القلائل الماضية نحواً من خمسين مليوناً من الكتب المختلفة ، فكان معظمها جامداً لا روح فيه ، وفشل جانب كبير منها ، من الناحية المادية فشلاً ذريعاً ، حتى لقد صرّح لى صاحب دار كبيرة للنشر أن مؤسسته ما زالت - بعد تجارب دامت خمسة وسبعين عاماً - تخسر أموالها في سبعة كتب من كل ثمانية تنشرها !

فلماذا ، إذن ، ترانى ينتابى التهور فأكتب هذا الكتاب الذى بين يديك ؟ ! وهل ترى فيه ما يدعوك إلى أن تكلف خاطرك بقراءته ؟ ! إن من حقت - أيها القارىء - أن أجيبك عن هذين السؤالين :

قال « جون روكفلر » يوماً : « إن القدرة على معاملة الناس « بضاعة » يمكن أن تشتري كالسكر والبن ! وإنى على استعداد لأن أشتريها بأكثر مما يشتري أى شئ آخر في الوجود ! »

وأجرت جامعة شيكاغو مرة استفتاءً واسع النطاق لاستطلاع ما يريد البالفون ، في قرارة نفوسهم ، أن يتعلموه

ويلموا به ؛ فوجهت إلى طائفة كبيرة من البالغين ١٦٥ سؤالاً ، هذه أمثلة منها : « ماعلك ؟ مامدى ثقافتك ؟ كيف تقضى أوقات فراغك ؟ كم دخلك ؟ ماهوياتك ؟ ماذا تريد أن تتعلم ؟ ... الخ » .

وقد اتضح من هذا الاستفتاء أن « الصحة » هى أهم ما يعنى البالغ ، وأن « الناس » هم ثانى ما يعنيه : كيف يفهم الناس ويحسن عشرتهم . . . وكيف يتعجب إليهم ويحتذبهم إليه . . . وكيف يقنعهم بأرائه وأفكاره . . . الخ ؟

رسد هدتنى تجاربنى إلى هذه الحقيقة الواقعة قبل أن تهتدى إليها جامعة شيكاغو بزمن ، ومن ثم رحلت أبحث عن كتاب عملى فى العلاقات الإنسانية وأسسها وقواعدها ، فلما أعيانى البحث دون أن أجده لمثل هذا الكتاب أثراً ، غولت على أن أسدّ بنفسى هذا النقص ، وأضع كتاباً فى هذا الموضوع ليكون مرجعاً لطلبة معهدى .

وها هو ذا الكتاب بين يديك . وغاية أملى أن يحوز رضاك . . واستعداداً لإخراج هذا الكتاب ، قرأت كل ماصادفنى من الكتب التى تمس ، من قرب أو من بعد ، علاقة الإنسان بأخيه الإنسان . . بل لقد استخدمت رجلاً



مدرياً على البحث والاطلاع ، قضى عاماً ونصف عام  
ينقب في مختلف المكتبات ، ويقرأ كل ما فاتني قراءته  
خاصاً بملاقات الأفراد بعضهم ببعض منذ أقدم عصور التاريخ  
إلى عصرنا هذا ..

ولقد أثر عن العالم النفساني «وليم جيمس» قوله :  
« لو أننا قارنا بين أنفسنا كما هي ، وكما يجب أن تكون عليه  
لوجدنا أننا أنصاف أحياء..، ذلك بأننا لا نستخدم إلا جزءاً  
يسيراً من مواردنا الجنسية والذهنية . أوبعنى آخر : إن الفرد  
منا يعيش في نطاق ضيق محدود بصطنعه داخل حدود الطبيعة ،  
فهو يملك قوى مختلفة الأنواع ، ولكنه يحقق بحكم العادة في  
استخدامها ! » .

هذه القوى التي نحقق ، بحكم العادة ، في استخدامها هي  
التي وضعنا من أجلها هذا الكتاب كي يساعدك على استكشافها  
وإنماها والانتفاع بها .

دبل بلرنجبي

## الجزء الأول

الأسس الفنية في معاملة الناس

### الفصل الأول

لكي تجني العسل لا تحطم خلية النحل !

في السابع من شهر مايو عام ١٩٣١ اعتقل في مدينة  
نيويورك سفاح طاغية لم تشهد المدينة منذ نشأتها مجرمًا في مثل  
عتوه وجبروته : ذلك هو « كرولي ذو السدسين » القتال الذي  
يدخن أبداً ، ولم يشرب الخمر قط !

في ذلك اليوم ، ضرب خمسمائة رجل من رجال الشرطة  
الأشداء سنياجاً صارماً حول منزل عشيقته ، وحاولوا إجلاء  
« كرولي » عنه بواسطة الغازات المسيلة للدموع : فلما خابت هذه  
المحاولة صعدوا بمدافعهم الرشاشة إلى أسطح المنازل المجاورة ،  
يجعل حي « وست أند » الأنيق ، في قلب نيويورك ، يهتز  
لمزيم المدافع ساعمة كاملة !

وعندما اعتقل كرولي صرح قائد الشرطة بقوله : « إن

« ذا المسدسين » من أخطر المجرمين الذين عرقهم نيويورك .  
لقد كان يقتل بمجرد قذفه بريشة طائر ! » .

ولكن . . كيف كان كرولى ينظر إلى نفسه ؟ !

بينما كان رجال الشرطة منهمكين في إطلاق النار على  
المنزل الذى احتوى به ، كان كرولى عاكفاً على كتابة خطاب  
موجه إلى « كل من يهمة الأمر » ، وقد جاء فيه : « إن بين  
جوامعى قلباً محترماً ، ولكنه رحيم . . قلباً لا يحمل ضغينة لأحد  
ولا يبنى شراً للخلق » !!

وقد حكم على كرولى بالإعدام على الكرسي الكهربى .  
فلما جرى به إلى غرفة الإعدام فى سجن « سنج سنج » لم يقل :  
« هذا جزائى على ما سفكت من دماء بريئة » ، وإنما قال :  
« هذا هو جزائى على دفاعى عن نفسى » !!

والغزى الذى أريد الوصول إليه من هذه القصة هو أن  
كرولى ذا المسدسين لم يلم نفسه أبداً !

فهل كان كرولى - فى ذلك - بدعاً فى القتل والسفاحين ؟  
استمع إلى هذا : « لقد قضيت زهرة حياتى . أتخف الناس  
بما يسرى عنهم ويزجى أوقات فراغهم . فكان جزائى على  
هذا سعى رجال الشرطة إلى سفك دمي : » من تظنه قال  
هذا ؟ إنه « آل كابونى » عدو الشعب رقم ١ ، وزعيم أغنى

عصابة إجرامية ظهرت فى شيكاغو ! إن « كابونى » لم يلم نفسه  
أبداً على جرائمه ، بل نظر إلى نفسه كصلح اجتماعى لم يقدره  
الناس ، ولم يحسنوا فهمه !

وكذلك كان « شولتز الهولاندى » وهو من أشهر المجرمين  
الذين عرقهم نيويورك . فقد صرح يوماً لأحد الصحفيين بأنه  
« مصلح اجتماعى » ، ولم يكن يساوره الشك قط فى صحة اعتقاده  
هذا !

وقد جرت بينى وبين « لويس » مدير سجن « سنج  
سنج » مراسلات طريفة فى هذا الشأن ، فكتب لى مرة يقول :  
« قل أن نجد بين المجرمين من ينظر إلى نفسه كشريير أنيم . إن  
نظرة نزلاء السجون إلى أنفسهم لا تقل شيئاً عن نظرتك إلى  
نفسك . وهم يستمينون بمنطقهم الخاص فى تبرير جرائمهم ،  
مؤكدين أنه لم تكن نعمة حاجة على الإطلاق إلى اعتقالهم  
وإبداعهم السجون ! » .

\*\*\*

فإذا كان « آل كابونى » ، و « كرولى ذو المسدسين »  
و « شولتز الهولاندى » وأمثالهم من القتل والأشرار لا يلومون  
أنفسهم أبداً ، فكيف نتوقع من الناس « المحترمين » الذين  
تتصل بهم أنت وأتصل بهم أنا أن يقبلوا اللوم ؟ !

صرح لى « جون وانا ميكى » المالى المعروف ، بقوله ذات مرة : « لقد علمتني تجارب ثلاثين عاماً أن من الحماقة أن تلوم أحداً ؛ ومن ثم شغلت بإصلاح عيوب نفسى عن التحسر على أن الله سبحانه لم يشأ أن يوزع موهبة الذكاء بالعدل والقسطاس بين الناس !! » .

تعلم « وانا ميكى » هذا الدرس مبكراً ، أما أنا فقضيت على أن أنحبط فى هذا الدنيا الأزلية مدى ثلث قرن من الزمان قبل أن أقف على هذه الحقيقة : وهى أن تسعين فى المائة من الناس لا يلومون أنفسهم على شئ . بالغا ما بلغ من الخطأ ! فاللوم عقيم لأنه يضع المرء فى موقف الدفاع عن نفسه ، ويحفز إلى تبرير موقفه ، والدود عن كبريائه وعزته .

وفى وسلك أن نجد ألف مثل على عمق اللوم مسطرة فى ألف صفحة من صفحات التاريخ !

خذ مثلاً ذلك النزاع الذى نشب بين « ثيودور روزفلت » والرئيس « تافت » فعندما غادر « روزفلت » البيت الأبيض فى عام ١٩٠٨ فى طريقه إلى أفريقيا ليصيد الأسود ، أناب عنه « تافت » فى تصريح شئون الرئاسة . ولما عاد روزفلت من رحلته أوشك أن ينفجر غيظاً وحنقاً ! وصب اللوم على « تافت » ، وانتقد تقاعسه وانزواءه فى الوقت الذى اقترب

فيه موعد الانتخابات لرياسة الجمهورية ! وكان روزفلت على حق فى لومه وانتقاده ؛ فما إن جرت الانتخابات حتى هزم فيها الحزب الجمهورى برياسة روزفلت هزيمة شنعاء ! .

فهل ترى لأم « تافت » نفسه ؟ ! كلا ! بل قال والدموع ملء مآقيه : « إننى لا أتصور أن مافعلته يفترق فى شئ عما كان ينبغي لى أن أفعله ! » .

فعلى من يقع اللوم حقيقة : روزفلت أم تافت ؟ الواقع أننى لأدرك ، ولا يصنبنى أن أدرك . ولكن الفرض الذى أسمى إليه هو أن لوم روزفلت لم يقنع تافت بأنه كان على خطأ ، بل جعله يحاول تبرئة نفسه والدموع فى عينيه ! .

\*\*\*

وخذ مثلاً آخر فضيحة : « تيبوت دوم » التى رجعت الصحف أصداءها مدى سنوات طوال ، واستنكرها الشعب كله ! .

فقد عهد إلى « ألبرت فول » وزير الداخلية فى عهد رياسة « هاردينج » بتأجير احتياطى الحكومة الأمريكية من البترول فى منطقة « إللك هل وتيبوت دوم » ، وهو البترول الذى كان مخصصاً لاستعمال البحرية الأمريكية ، على أن « فول » بدلا من أن يسمح التنافس الحر على هذه الصفة .

أحداً . إن ملء هذا المكان ذهباً لم يكن ليغري زوجي  
بالخيانة . إنه هو الشخص الذي خاة الناس وأنصوا به إلى الموت  
والاستشهاد .

إنها الطبيعة الإنسانية ! المخطئ . يلومه كل امرئ . إلا نفسه !!  
وإذن ، فمتى ما يخطر ببالك أن تلوم شخصاً ، عليك  
أن تذكر « آل كابوني » ، و « كرولى ذا المسدين » ،  
و « ألبرت فول » ، واذكر أن اليوم كالطيور القريبة من ديارها ،  
ترتد دائماً إلى ديارها ! .

\*\*\*

في صبيحة يوم السبت ١٥ إبريل عام ١٨٨٥ رقد « إبراهيم  
لنكولن » بعاني سكرة الموت في مسكن حفيظ أمام مسرح  
« فورد » ، حيث رماه « يوث » بالرصاص .

وإذ رقد لنكولن على فراش الموت ، قال « ستاتون »  
وزير الحرية في ذلك العهد : « هنا برقد أكل حاكم عرفته  
الدنيا منذ بدء الخليقة ! » .

فماذا كان سر نجاح لنكولن في معاملته للناس ؟ .

هل كان مغرمًا بلوم الناس ؟ نعم . عندما كان صبيًا في  
« وادي بيجون كريك » بولاية أنديانا - مسقط رأسه - ولم  
يكن يلوم حينذاك وحسب ، بل كان يكتب الرسائل والقصائد

سلم المقعد الدسم توأ لصديقه الحميم « أدوارد روهمي » . وماذا  
فعل « روهمي » لقد أعطى الوزير « فول » ما كان الأخير يفضل  
أن يسميه « قرضاً » مائة ألف دولار ! .

ثم أمر الوزير « فول » القوات الأمريكية بإسعاد أصحاب  
آبار البترول . المجاورة للآبار الحكومية ، إذا كانت الآبار الأولى  
تسحب البترول من الاحتياطي في « إلك هل » ، فما كان من  
أصحاب تلك الآبار إلا أن هرعوا إلى القضاء يشكون « فول »  
وكشفوا النقاب عن فضيحة المائة ألف من الدولارات . .  
وسرعان ما هب استنكار الشعب قوياً جامعاً ، فخطم رئاسة  
« هاردينج » وهدد بتحطيم الحزب الجمهوري جميعاً ، وزج  
بألبرت فول في السجن ! .

فلما سقط الوزير « فول » هذه السقطة الشنيعة التي قل أن  
سقطها أحد الساسة . هل تراه ندم ولام نفسه على ما فعل ؟ !  
أبداً ! فبعد ذلك بسنوات ، ألقى الرئيس « هوفر » خطاباً عاماً  
جاء في سياقه أن موت الرئيس « هاردينج » يعزى للصدمة العنيفة  
التي سببتها خيانة صديق له ! .

فلما سمعت زوجة « فول » ذلك - وكانت بين المستمعين -  
هبت من مقعدها وهي تبكي وتلوح بقبضة يدها ، وصرخت :  
« ماذا تقول ؟ زوجي خان هاردينج ؟ كلا إن زوجي لم يخن

التي يهزأ فيها من الناس ، ثم يلتقي بها في عرض الطريق حيث لا بد للنظر من الوقوع عليها ! وقد تسببت إحدى تلك الرسائل في إثارة نزاع استمر عمراً بأكمله ! .

بل حتى بعد أن أصبح لنكولن محامياً متنقلاً بين « سبرنجفيلد » و « الينوى » أراد أن يهاجم خصومه علناً في خطابات تنشرها له الصحف ، ولكنه لم يفعل ذلك سوى مرة واحدة !

ففي خريف عام ١٨٤٢ عرض لنكولن سياسي إيرلندي متمجرف يدعى « جيمس شيلدز » ، إذ دمج مقالاً ملاً بالهزء والسخرية عن ذلك السياسي العتيد ، ونشره في صحيفة « سبرنجفيلد » دون أن يمهره بإمضائه . وضجت البلدة بالضحك في حين امتلأ « شيلدز » غضباً ونقمة ، وراح يجد في معرفة كاتب المقال حتى عرفه فطلبه للمبارزة ! ولم يكن لنكولن يريد القتال ، ولكنه لم يستطع الانسحاب إرضاء لكرامته . وفي اليوم المحدد للززال التقى أنطصمان على صفة نهر المسبي وقد اعترضا القتال حتى يقتل أحدهما . على أن شاهديهما تدخلتا في اللحظة الأخيرة ، وسعيا إلى عقد الصلح ، وأبطالا للمبارزة ! .

تلك كانت النقطة السوداء الوحيدة في حياة لنكولن . وقد علمته درساً لا ينسى في معاملة الناس ، فلم يكتب بعدها

خطاباً مهيناً لأجد ، ولم يسخر من أحد ، ولم يلم أحداً كائناً ما كان السبب .

وفي خلال الحرب الأهلية وضع لنكولن عدداً من القادة على رأس جيشه - جيش الشمال - فلم يسلم أحد منهم من التهور والطيش . وهب نصف الشعب ينتقد هؤلاء القادة الحقى ، ولكن لنكولن لم يوجه لأحدهم كلمة لوم ، وكان يردد دائماً قوله المأثور : « لا تلم أحداً عساك ألا تلام ! » .

وعندما كانت زوجته وغيرها من ذوى قرباه يحملون على أهل الجنوب ، كان لنكولن يجيب : « لا تلوومهم ، فقد كنا خلقاء بأن نفعل مثلما فعلوا لو كنا في مثل ظروفهم » ! .

ومع ذلك ، فلو أن إنساناً خول الحق ليلوم كيف شاء ، لما كان ذلك سوى لنكولن ، ولنضرب على ذلك مثلاً :

بدأت معركة « جتيسبرج » في اليوم الأول من شهر يوليو سنة ١٨٦٣ . وفي مساء الرابع من يوليو ، بدأ الجنرال « لى » قائد جيش الجنوب في التمهق جنوباً ، بينما كانت الأمطار تغمر البلاد بطوفان شديد . فلما وصل « لى » إلى بلدة « بوتوماك » بجيشه المنهزم ، وجد أمامه نهراً طامحاً لا يمكن عبوره ، ومن خلفه يربض جيش الشمال !

كان « لى » في مأزق لا يستطيع منه فراراً وعرف

لنكولن ذلك ، وأدرك أنها فرصة ذهبية هيأت له الأقدار ليأسر جيش « لى » ويسمى الحرب . وأبرق لنكولن بأوامره إلى جيشه ، ثم أرسل مبعوثاً خاصاً إلى القائد « ميد » يطلب إليه الإسراع بالعمل . فإذا فعل « ميد » ؟ لقد راح يسوف ويمتل ، وأبرق إلى لنكولن يعتذر بشتى الاعتذرات ، ورفض فى النهاية أن يهاجم « لى » !

وأخيراً انحسر الماء عن النهر الطافح ، وتمكن « لى » من النجاة بقواته !

واحتدم غضب لنكولن يومها ، وصرخ فى ابنه « روبرت » : « يا إلهى ! ما معنى هذا ؟ لقد كانوا فى قبضة يدنا ، وبرغم ذلك ، فإن كل ماقلتة وفعلته لم يستنهض الجيش إلى العمل ! »

وجلس لنكولن فى خيبة أمل مريرة ، وكتب هذا الخطاب إلى « ميد » :

« عزيزى الجنرال .

« لا إخالك تقدر مبلغ سوء الطالع الذى ينطوى عليه فرار جيش الجنرال « لى » . لقد كان فى قبضة يدنا ، ولو أننا أطبقنا عليه لوضعنا لهذه الحرب حداً ، أما والحال هذه ، فالجرب لا محالة ستطول إلى أجل لا يعلم إلا الله منتهاه . فإذا كنت لم تهاجم « لى » وأنت آمن ، يوم الاثنين الماضى ، فكيف بالله يمكن

أن تهاجمه جنوبى النهر حيث لا يسمعك إلا أن تأخذ معك نفراً قليلاً من رجالك ؟ لم يعد من المتوقع أن تفعل الآن شيئاً ذا بال ، لقد قاتنتك الفرصة الذهبية ، وإن ذلك ليسوفنى أبلغ الإساءة ! » ولكن « ميد » لم يطلع على هذا الكتاب قط ! فإن لنكولن لم يرسله ! وقد وجد بين أوراقه بعد موته ! .

أما أنا فأظن - وهذا مجرد استنتاج - أن لنكولن بعد أن كتب خطابه هذا ، نظر من خلال النافذة ، وراح يحدث نفسه قائلاً . « لحظة واحدة ! فله لا يحق لى أن أسارع بلوم « ميد » . فإن من المسين أن أجلس هنا فى دفء « البيت الأبيض » وأمر « ميد » بالهجوم ، ولكننى لو كنت فى « جيتسبرج » ورأيت من الدماء الجارية ، وسمعت من أنات الجرحى وحشجة الموتى مثلما رأى « ميد » وسمع ، فربما كنت أفضل مافله ! وعلى أى حال ، فما زال النهر طالحاً قرب الجسر ، وإذا أنا أرسلت الخطاب الآن ، فقد يزعج ذلك هماً عن صدرى ، ولكنه سيجعل « ميد » يحاول تبرئة نفسه ، وتبرير تصرفه ، ومن يدرى ؟ فقد يحاول أن يلومنى أنا ؟ وقد يستقيل من الجيش ؟ » ومن ثم وضع لنكولن خطابه جانبا ، لأن التجربة علمته أن اللوم سائر لا محالة إلى عظمه مؤكداً ! .

وقد أثار عن الرئيس « تيودور روزفيلت » أنه كلما واجهته مشكلة محيرة ، كان يسند ظهره إلى مقعده ، ويتأمل لوحة كبيرة للسكولن معلقة فوق مكتبه بالبيت الأبيض ، ويسأل نفسه « ترى ماذا كان للسكولن يفعل لو أنه كان في مكاني ؟ كيف كان يحل هذه المشكلة ؟ » .

\*\*\*

هل في ذهنك الآن شخص من صميم قلبك أن تقوم طباعه ، وتهذب خلقه ، وتهديه سواء السبيل ؟ ! إذا كان الأمر كذلك ، فهذه أريحية تشكر عليها ، ولكن ... لم لا تبدأ بنفسك أولاً ؟ فمن وجهة النظر الفريرية الاهتمام بالنفس أحب بكثير من الاهتمام بالغير ، وأقل خطراً كذلك ؟ .

قال « براوننج » : « عند ماتبدأ معركة المرء بينه وبين نفسه فهو عندئذ شخص يستحق الذكر » .

ماقولك في أن تخصص عاماً كاملاً - مثلاً - لإتمام نقص نفسك وتصحيح عيوبها ؟ ! ولك بعد هذا أن تخصص الأعوام التالية كلها لتقويم الناس وتهذيب خلقهم .

ولكن أتمم نقص نفسك أولاً .

قال « كونفشيوس » : « لا تتبرم بالجلد المتراكم على عتبة جارك قبل أن تزيل ما تراكم على عتبة جارك أولاً ! » .

عند ما كنت فتى يافعاً ، حاولت جاهداً أن ألقت الأنظار إلى إرضاء لمرورى وأنايتى ، فكتبت يوماً رسالة إلى « ريتشارد هاردنج ديفيز » ، وكان يومئذ مؤلفاً ذائع الصيت قلت له فيها : إننى أعد مقالا لإحدى المجلات عن مشهورى المؤلفين ، ثم رجوته أن يقضى إلى بطريقته في التأليف ، وكنت قد تلقيت قبل ذلك رسالة من كاتب شهير ، ذيلت بهذه الحاشية « أملت ولم تراجع » فوقت هذه الحاشية من نفسى موقفاً عميقاً وأحسست أن الكاتب لا يد أن يكون كثير العمل ، عظيم الشأن ، ولم أكن كثير العمل ، ولا عظيم الشأن ، ولكنى أردت أن أقع من نفس « ديفيز » هذا الموقع ، فختمت رسالتى إليه بهذه الحاشية « أملت ولم تراجع » ! .

ولم يتكلف « ديفيز » عناء الرد على رسالتى ، واكتفى بأن ردها إلى برجوع البريد وعليها هذه العبارة « إن سوء أدبك لا يفوق إلا سوء أدبك » ولا شك أننى كنت أستحق هذا التأنيب .. ولكنى بشر ؛ ولهذا امتعضت ، وثررت ثورة مضرية حتى إننى حين قرأت نعى « ديفيز » بعد ذلك بعشر سنوات ، - وكم يجلى أن أقول هذا ! - لم أستشعر غير الألم الذى سببته لى عبارته ! .

ينبغي أن تذكر فى معاملتك للناس أنك لا تعامل أهل

وهو يعقب الشفقة ، والرحمة ، والاحتمال . ولنذكر قول الدكتور  
« جونسون » : « إن الله يأسى لا يحاسب إنساناً إلا بعد  
أن ينتهى أجله » .

فلماذا نمجل أنا وأنت بحاسبة الناس ؟ !

منطق ، بل أهل عواطف ، وشعور ، وأنفس حافلة بالأهواء ،  
ملأى بالكبرياء والفردوس

واللوم شرارة خطيرة فى وسعها أن تضرم النار فى وقود  
الكبرياء . . وأن تضرمها ناراً قد تمجى بالموت أحياناً ! .

ولقد حدا النقد بالروائى الشهير « توماس هاردى » ، الذى  
قدم للأدب الإنجليزى ثروة طائلة ، إلى الكف عن كتابة القصص  
إلى الأبد ، كما دفع الشاعر الإنجليزى المرحف الحس « توماس  
شارتون » إلى الانتحار ! .

وكان « بنيامين فرانكلين » فى شبابه ، تنقصه اللباقة  
والكياسة فى معاملة الناس . ثم اشتهر بعد ذلك بلباقته التى  
رشعته لمنصب سفير أمريكا فى فرنسا . . فما سر تحوله ؟ .

لقد صهرته التجارب حتى أدرك عقم اللوم ، فقال قولته  
المأثورة : « سوف لا أنكم بسوء عن أحد » ، بل سأنكم  
عن الخير الذى أعرفه فى كل إنسان » .

\*\*\*

إن أى أحق بسمه أن يلوم ، وأن يتهم ، وأن ينتقد ؛ بل  
هذا ما يفعله أغلب الحقى ؟ فدعنا بدلاً من أن نلوم الناس نحاول  
أن نفهم ونتفحل لهم الأعذار فيما فعلوا ، فهذا أمتع من اللوم ،



## الفصل الثاني

### السر الأكبر في معاملة الناس

ليس ثمة إلا طريقة واحدة تحمل بها شخصاً على أن يقبل على عمل ما . . . تلك هي رعيب الشخص في هذا العمل .  
 نعم . . . إن في وسعك أن تحمل الشخص على أن « يرغب » في إعطائك ساعته إذا ألصقت قهوة غدارتك بضوئه ! وفي وسعك أن تحمل موظفاً لديك يفعل ما تأمره به . إلى أن تدبر له ظهرك ! وفي استطاعتك أن تدفع طفلك إلى تنفيذ إرادتك إذا لوحته له بالسوط أو بالمصا . غير أن هذه طرق « أولية » ليست من الإنسانية الراقية في شيء . فالطريقة المهدية الوحيدة التي تجعلك تقبل على العمل - أي عمل - هي أن أمنحك ما تريد .  
 فإذا تريد ؟

يقول العالم النفساني « فرويد » : « إن تصرفات البشر جميعاً تصدر عن قاعدتين اثنتين : الفريضة الجنسية ، والرغبة في العظمة » .

ويقول الأستاذ « جون ديوى » مثل هذا القول ، ولكن بصيغة مختلفة قليلاً : « أعمق دافع للإنسان إلى العمل هو الرغبة

في أن يكون « شيئاً مذكوراً . . . » ، فاذكر هذه العبارة جيداً « الرغبة في أن يكون شيئاً مذكوراً » فسوف تسمع بها كثيراً في هذا الكتاب !

وقد اتضح من استفتاء أجرى بين البالغين ، أن الأشياء التي يرغبها البالغ هي كما يلي بترتيب أهميتها :

- ١ - الصحة الجيدة ٢ - الغذاء ٣ - النوم ٤ - المال ٥ - الحياة بعد الموت ٦ - الارتواء الجنسي ٧ - معاش لائق لبنية ٨ - « أن يكون شيئاً مذكوراً » .

وكل تلك الرغبات ، في الأغلب ، بحاجة ميسورة ما عدا واحدة ، تلك هي ماسماها فرويد « الرغبة في العظمة » ، وأطلق عليها ديوى « الرغبة في أن تكون شيئاً مذكوراً » .

فها كم رغبة إنسانية ملحة ، لاسبيل إلى الشك في وجودها ، فمن وسعه أن يشبع تلك الرغبة فيمن يلقاهم من الناس ، جمع قلوبهم في راحتيه ، ودفع حتى « بالخانوقى » إلى الأسف على موته !

ورغبة كل امرئ في أن يكون شيئاً مذكوراً ، من أهم الفروق المميزة للإنسان عن الحيوان ، ودعنى أضرب لك الأمثال على ذلك :

كان أبى يربى في مزرعته بولاية « ميسورى » طائفة من

الماشية الجيدة فصله عن خنازير « دبوك جبرى » المشهورة .  
وقد اعتاد أن يعرض الماشية والخنازير فى المعارض التى تقيمها  
البلدية بين الحين والحين ، وكثيراً ما نال الأوسمة الحريرية  
الزرقاء التى تهديها المعارض لأصحاب أجود الماشية المعروضة  
وما زلت أذكر كيف كان أبى يجمع تلك الأوسمة ، ويلصقها فى  
شريط حربرى طويل ، فإذا حضر أحد الضيوف لزيارتنا ، قام  
أبى إلى الشريط الحربرى ، وعهد إلى بأحد طرفيه ، وأمسك هو  
بالمطرف الآخر ثم راح يعرض الأوسمة على الضيف وهو ممتلىء  
زهوا وخيلاء !

ولم تكن الماشية - طبعا - تعنى بآمر هذه الأوسمة ، ولكن  
أبى كان يعنى بآمرها . . لماذا ؟ لأنها تشبع فيه الرغبة لأن يكون  
« شيئا مذكورا » .

\*\*\*

نعم ، وهذه الرغبة نفسها هى التى دفعت كاتباً صغيراً فى محل  
تجارى ، لم يتل غير قسط ضئيل من التعليم ، إلى أن يدرس كتب  
القانون التى عثر عليها مصادفة فى قاع برميل فارغ . . . . . ولذلك  
سمعت بهذا الرجل . . إنه إبراهيم لنسكولن !

وهذه الرغبة نفسها هى التى أوحى إلى « تشارلز ديكينز »  
بتأليف رواياته الخالدة . . وجعلت روكفلر أغنى أغنياء العالم .

وهذه الرغبة نفسها هى التى تحفز أغنى رجل فى بلدنا  
إلى أن يبني قصراً منيفاً يريد كثيراً عما يحتاج لسكناه . . . . . وهى  
التي تقضى بارتداء أحدث الأزياء وشراء أحدث نماذج السيارات  
وهى التى تدفعك إلى التحدث عن بنيتك الأذكى ، وبناتك  
البارعات الجمال ! بل هذه الرغبة نفسها هى التى تدفع كثيراً من  
الأحداث إلى أن يحيدوا عن الطريق السوى ، ويصبحوا رجال  
عصابات أشراراً .

حدثنى « ا. ب. مارونى » قائد الشرطة سابقاً فى نيويورك  
فقال : « إن أول ما يطلبه المجرم « المصرى » متى قبض عليه ،  
هو الجريدة الصفراء التى أحاطت جرائمه بإطار زائف من البطولة  
أما صورة الميتة الشنيعة التى تنتظره على الكرسي الكرى ،  
فتبدله بميدة غاية البعد . إن كل ما يعنيه هو أن يرى صورته  
فى صدر الصحيفة إلى جانب صور إينشتين ، ووسكانيني ،  
وروزفلت !

نبشنى كيف تشبع رغبتك فى أن تكون شيئاً مذكوراً أنبتك  
أى الرجال أنت ؟ فهذا هو الشيء الذى يدل عليك أكبر دلالة !  
مثال ذلك أن « جون روكفلر » كان يشبع رغبته فى أن يكون  
شيئاً مذكوراً بمنح الأموال الطائلة لإقامة مستشفى فى الصين يلقي  
فيه العلاج والعناية آلاف من الناس ، من غير وطنه وجنسه ! . .

في حين أن « دلتجر » كان يشبع هذه الرغبة نفسها بتكوين عصاة من القتل والأشرار للسطو على البنوك ! .

والتاريخ حافل بالأمثلة الممتعة التي تروى لنا كيف كان مشهورو الرجال على مر العصور ، يشبعون رغبتهم في أن يكونوا شيئاً مذكوراً . من ذلك أن « جورج واشنطن » رغب في أن يلقب « صاحب المجد ، رئيس الولايات المتحدة » و « كريستوفر كولمبس » التمس لنفسه لقب « أميرال المحيط ، ونائب الملك في الهند » . . وكانت « كاترين العظيمة » ترفض أن تفض أى خطاب لا يسبق اسمها فيه بعبارة : « صاحبة الجلالة الإمبراطورية » . . وصاحت زوجة « لنكولن » يوماً في زوجة الجنرال « جرانت » كالنمرة الكاسرة : « كيف نجرئين على الجلوس في حضرتي قبل أن أدعوك إلى ذلك ؟ » .

وقد تنافس أصحاب الملايين على إجزال الأموال للرحالة « الأميرال بيرد » إبان اعتزاه استكشاف القطب الجنوبي . طمعا في أن يطلق على قمم الجبال الثلجية أسماء بعد موتهم . . ولم يكن « فيكتور هيجو » بطمع في أقل من « باريس » نفسها لتسمى باسمه تخليداً لذكراه ! .

وإنك لتجدد كثيراً من الناس يصيهم المرض إذا أعجزهم اكتساب عطف الناس عليهم واهتمامهم بهم . وقد اضطرت

مسز « ماك كنلي » زوجها إلى التخلي عن مهام الرئاسة وإهمال شئون الدولة لكي يمكث بجوار مخدعها مطوقاً عنقها بذراعيه وهو يتوسل إليها أن تنام . . وكانت تغذى رغبتها الملحة في « الإحساس بالأهمية » بإصرارها على أن يظل زوجها بجوارها وهي تعالج أسنانها !

\* \* \*

ويذهب بعض علماء النفس إلى أن بعض الناس يسمون إلى الجنون بأغلاظهم عسى أن يجدوا في أرض الأحلام ذلك الإحساس بالأهمية الذي افتقدوه في أرض الحقائق !

• ماهو سبب الجنون ؟

إن نصف عدد المرضى بقولهم يعزى سبب مرضهم إلى أضرار تصيب المخ نتيجة المشروبات الروحية ، أو إدمان المخدرات ، أو الإصابات المختلفة ، ولكن . . إلى أى سبب يعزى مرض النصف الآخر ؟ !

لقد وجهت هذا السؤال إلى طبيب كبير بأحد مستشفيات الأمراض العقلية فقال : « لا أدري على وجه التحديد - ولا أحسب أن أحداً يدري - لماذا يصاب بعض الناس بالجنون ، ولكن الملاحظ المألوف أن بعض مرضى العقول يسيبن على أنفسهم أهمية لم يكن يسهم الحصول عليها في دنيا الحقائق » .

ثم قص على هذه القصة :

« لدى مريضة ، تحول زواجها ، قبيل مرضها ، إلى مأساة  
مفجعة كانت تشد الحب ، والارتواء الجنسي ، والأبناء ،  
المركز الاجتماعي ، ولكن الحياة ضربت بأمانها عرض الحائط !  
يكن زوجها يحبها ، وأبت عليها الأقدار أن تنجب أطفالا  
فلما أصيبت بالجنون ، أصبحت تتصور في تخيلاتها أنها طلقت من  
زوجها ، وتزوجت من نبيل إنجليزي ، وأصررت على أن تُنادى  
باسم « ليدى سميث » ! أما عن الأطفال ، فهي تتخيل الآن أنها  
تنجب مولوداً كل ليلة ، وفي كل مرة أزورها فيها تقول لى :  
« هل علمت يادكتور أنتى رزقت بمولود ليلة أمس ؟ » .

أتظن أن جنون هذه السيدة فاجعة ألوية ؟ أما طبيبها فيقول :  
« لو وسعنى أن أرد لهذه السيدة عقلها لما فعلت ! لقد حصلت  
الآن على السعادة التي كانت تنشدها ، وأرضت إحساسها بالأهمية  
الذى لم يرضه دنيا الحقيقة » .

نعم . . إن المجانين أكثر معاناة مني ومنك ! وكيف  
لا يكونون ، وقد حلوا مشكلاتهم ، ووجدوا في دنيا الأحلام  
الأهمية التي طالما تمنوها في أعماق نفوسهم ؟ إن في وسع أحدهم  
أن يمنحك شيكا بمليون جنيه ؟ ! أو يعطيك خطاب توصية  
لأغا خان !

فإذا كان بعض الناس يتلهفون على العظمة والأهمية حتى  
يبدوا موارد الجنون ، فأى معجزات تلك التي تستطيع أنت وأنا  
أن نأني بها لو أشبعنا في الناس تلك الالهة ؟ !

\*\*\*

لم يعرف التاريخ سوى رجلين كان يدفع لكل منهما  
مرتب قدره مليون ريال في السنة ؛ أحدهما : هو « والتر كرايزلر »  
والثاني هو « تشارلس شواب » . فلماذا كان « أندرو كارنيجي »  
يدفع لمدير مصانعه « شواب » مليون ريال في السنة ، أى  
أكثر من ثلاثة آلاف ريال في اليوم الواحد ؟

هل كان « شواب » عبقرياً فذاً ؟ كلا ! هل كان يعرف  
عن إنتاج الصلب أكثر مما يعرف أحد من الناس ؟ كلا ! فقد  
قال « شواب » نفسه إنه استخدم أشخاصاً يعملوا تحت إمرته ،  
فكانوا أعرف منه بإنتاج الصلب ، وأوفر خبرة . ولكن  
« شواب » كان ينفول هذا المرتب ، أولاً وقبل كل شيء لمقدرته  
على معاملة الناس !

وقد سأله عن سر مقدرته تلك ، فقال :

« إننى أعتبر مقدرتى على بث الحماسة في نفوس الناس هي  
أعظم ما أمتلك ! وسبيلى إلى ذلك هين ميسور ، فإنى أجزل لم  
المديح والثناء ، وأسرف في التقدير والتشجيع . فليس أقتل لروح

حسنة فاتنة تشع سحراً وجاذبية ، كان يعرف قيمة الثقة ، فجعل النساء بشغفهن بأنهن جيلات لمجرد ثقته بهن .

\*\*\*

حاولت مرة أن أصوم عن الطعام ، وذهبت في ذلك إلى مدى ستة أيام متوالية فلم أجد الصيام صعباً ولا عسيراً ، بل لقد كنت أقل اشتهاً للطعام في اليوم السادس عما كنت في اليوم الثاني ، وبرغم ذلك فكثيرون من الناس يقتلهم صميرهم تعذيباً لو أنهم منعوا الطعام عن يعولون أياماً ستة ، ولا يحرك ضميرهم ما كنّا إذا منعوا عن ذويهم ، وأغناهم ، ومروسيهم « التقدير » الذي يشتهونه كما يشتهون الطعام .

إننا نتعهد بالفداء أجساد أبنائنا وذوينا ، ولكننا قلصا نطقنا ، ولو جزءاً يسيراً من ظمئهم إلى أن يكونوا شيئاً مذكوراً ! وبينما نقدق عليهم الطعام والشراب ألواناً وأشكالاً ، ترانا نضن عليهم بكلمات التقدير والتشجيع الخلقية بأن نخزن في ذاكرتهم ، وتتجاوب أصدائها في صدورهم على مر السنين ، نضاً حلواً كعقريد البلابل .

\*\*\*

وأحسب أن بعض القراء ، وهم يقرأون هذه السطور ، سيحدثون أنفسهم ساخرين : « رياء .. ونفاق .. وغلق

المرء المحتوية من النقد الذي يوجه إليه من هم أعلى منه درجة ؟ أما أنا فلا أعتقد أحداً ألبته ، ولا أفتش قط عن أخطاء أحد ، فإذا كان لي أن أصف نفسي ، قلت : إني رجل مبذر في ثنائي ، مسرف في تقديري !

هذا ما كان يفعله شواب .. ولكن ماذا تفعل أنت وأنا ؟ العكس تماماً ! إذا لم يرضنا شيء ، رفضنا عقيرتنا بالنقد ، واللوم ، والتأنيب ، وإذا أرضانا شيء لم نقل شيئاً على الإطلاق ! ولقد كان الإسراف في المديح . والتشجيع من أضرار نجاح روكتفلر ، ذلك النجاح الباهر .

حدث أن تهوّر شريك له ، هو « إدوارد بدفورد » في صفقة كبرى ، كان من نتيجتها أن خسرت الشركة مليون ريال ! ولو شاء روكتفلر لصب اللوم على شريكه جزافاً ، ولكنه كان يعلم أن « بدفورد » فعل أقصى ما في وسعه ، ومن هنا وجد روكتفلر منفذاً إلى الثناء عليه ، فأجزل له المديح لأنه استطاع أن ينقذ ٦٠٪ من المال الذي استثمره في الصفقة ..

و « زيجفيلد » الذي طالما بهر « برودواي » ، وسحر نظارتها حتى شهرته الفاتحة بمقدرته المارقة على إضفاء العظمة على الفتاة الأمريكية . فطالما تلقف مخلوقة متواضعة لم يفكر شاب مطلقاً في أن يكرر النظر إليها ، فأخرجها على خشبة مسرحه

رخيص ! إنها عملة زائفة لا تنطلي على أحد . . ليس على  
الأذكاء على الأقل ! » .

وهؤلاء على حق ! فالرياء والنفاق ، والتملق جميعاً لا تحوز  
على أذكاء الناس ، فهي ليست سوى أنانية بغيضة صارخة ؛  
بفض النظر عن أن هناك أناساً يغدون في حال الظأ إلى  
التقدير بحيث يصبون كل ماتقدم إليهم بلا تدبر ولا تمييز ،  
مثلهم مثل الضارب في اليداء لا يستكشف أن يجمع الماء الآسن  
إن هو وجده .

مثال هؤلاء الإخوة « سيديفاني » الذين كانوا حد موقفين  
في سوق الزواج ، حتى إنهم تزوجوا من اثنتين من حوريات  
الشاشة البيضاء فضلاً عن المليونيرة الحسنة « بربارة هانن »  
أتدري لماذا ؟ قالت لي النجمة « بولانجرى » ذات يوم : « لقد  
كان الإخوة « سيديفاني » يحميدون التملق كما لم يحده أى إنسان  
من قبل ، وفن التملق - كما تعلم - فن منسى في هذا العصر  
الواقى » .

بل حتى الملكة فيكتوريا خضعت للتملق واستجابت له ،  
إذ صرح دزرائيلى بأنه استخدمه بوفرة في معاملته للملكة ! .  
ولكن دزرائيلى كان من أدهى الدهاة الذين حكموا  
الأمبراطورية البريطانية ، فإذا كان الرياء قد أجزاه ، فليس من

الخطم أن يحزبك الرياء أو يحزيفي ، بل ربما ارتد سلاح الرياء  
إلى صدرك وأحدث عكس التأثير الذى ترجوه ! .

فما الفرق إذن بين « التقدير » ، وبين « التملق » الأمر  
بسيط . الأول نقي خالص ، والثانى مغشوش . الأول يصدر  
عن القلب ، والآخر يصدر عن اللسان ؛ الأول مجرد من الأنانية ،  
والثانى قطعة من الأنانية . الأول مرغوب فيه من الجميع ، والآخر  
مغضوب عليه من الجميع ! .

وقد شاهدت أخيراً نمثالاً نصفياً للجنرال « أو بريجون » في  
قصر « شاوليتيك » في مدينة « مكسيكو » فرأيت على قاعدة  
النمثال هذه الكلمات الحكيمة المنتقاة من فلسفة الجنرال  
أو بريجون :

« لا تخش الأعداء الذين يهاجمونك ، ولكن اخش  
الأسدقاء الذين يتملقونك » ! .

كلا ! كلا ! إننى لا أقترح عليكم التملق ، وإنما أنا أدعوكم  
إلى أسلوب جديد في معاملة الناس .

كان الملك جورج الخامس يحتفظ بقائمة تحتوى على ست  
حكم معلقة داخل إطار على جدار غرفة مكتبه . يقصر يكنبهام ،  
وتقول إحدى هذه الحكم : « لا تملنى إجزال المطاء ،  
ولا الترحيب بالمديح الرخيص » .

وهذا هو التملق ! مديح رخيص ! .

وقرأت يوماً تعريضاً بالتملق يحسن أن أقله هنا : « التملق

هو قولك للرجل الآخر ما يظنه في نفسه » ! .

وإنما التقدير الذي أعنيه هو ما ينطبق عليه قول « رالف

والدوا إيمرسون » : « كل إنسان ألقاه يفضلني في شيء واحد

على الأمل فأنا لهذا أنعم منه » .

فلنحاول إذن أن نحدد الصفات الطيبة في كل إنسان

نلقاه ، انس الملق ، وامنع تقديرك المخلص المنزه . كن مبدراً

في مديحك ، مسرفاً في تقديرك يدخر الناس كلماتك ويدكرونها

سنوات طويلاً حتى بعد أن تنساها أنت ! .

## الفصل الثالث

« إن الذي فضل هذا تتجاوز انديا بيباً إلى صفه ،  
أما الذي لا يفضل فليس طريقاً طويلاً بمفرده » . . .

اعتدت أن أراول صيد السمك في « مين » كل صيف .  
وأنا شغوف بالكريز الخفوق بالكريمة ، ولكني أعرف أن  
السمك يفضل الديدان ، ولهذا تراني عندما أرتحل لصيد السمك  
لا أفكر مطلقاً فيما أنا شغوف به ، بل أفكر فيما يعجب السمك  
قط ! فأنا لا أعلق بالسنارة كريزاً ولا كريمة ، وإنما أضع بها  
دودة صغيرة أدليها للسمك وأنا أقول : « هل لك في هذه ؟ »

فلماذا لا نستخدم مثل هذا « المنطق » في « اصطیاد » الناس ؟ !  
لقد كان « لويد جورج » يفعل هذا . . . سأله رجل يوماً  
كيف وسعه أن يبقى في الحكم بينما تخلى عنه - أي عن الحكم ،  
ساسة الحرب العالمية الأولى جميعهم : ولسون ، وأورلاندو ،  
وكليمنصو ؟ فأجاب بأن بقاءه في الحكم يعزى إلى شيء واحد ،  
ذلك أنه يستطيع أن يلائم بين ما يضعه « بالسنارة » وبين  
ما يرغب فيه السمك ! .

فلماذا تتكلم دائماً عما تحب ؟ ! بداهة أنت تحب ما تحب .

وسوف تحبه دائماً ، ولكن محدثك قد لا يشاطرك هذا الحب .  
وإذن فالطريق المفضية إلى التأثير في « الشخص الآخر » هي  
أن تحدّثه فيما يحبه هو ويرغب فيه ، وأن تدله على طريقة الحصول  
عليه ! فاذا ذكر غداً عندما تحاول أن تحمل « الشخص الآخر »  
على أن يفعل شيئاً : فإذا كنت تريد أن تمنع ابنك - مثلاً -  
عن التدخين ، فلا تتخذ موقف الواعظ ، ولا تحدّثه فيما ترغب  
فيه أنت ، بل بين له كيف يعوقه التدخين عن كسب مباراة في  
الكرة - مثلاً - أو سباق في العدو ! وافعل مثل هذا سواء في  
معاملة الأطفال ، أو صفار العجول والقرود ! -

أراد « رالف والدو إمرسون » ، وابنه الصبي - ذات يوم -  
أن يحمل عجلًا صغيراً على العودة إلى حظيرة . ولكنهما أخطأ  
إذ وضعا نصب أعينهما ما يرغبان فيه وحسب : ظل إمرسون  
بدفع العجل ، وظل ابنه يحرك . على غير طائل ! فقد فعل العجل  
الصغير مثلما فعلا تماماً . وضع نصب عينيه ما يرغب فيه هو ،  
فثبت قوائمه في الأرض وأبى أن يتزحزح عن مكانه قيد شعرة !  
وشاهدت زوجة إمرسون هذا المشهد من نافذة دارها ، ولم  
تكن - كزوجها - تكتب الفصول ، وتؤلف الكتب ، ولكنها  
كانت تعرف ما يريد صفار العجول ، فأسرعت إلى العجل الصغير  
ووضعت إصبعها بحنان الأمومية في فمه ، وتركته يمتصه راضياً !

\*\*\*

يقول « هاري ا . أوفرستريت » في كتابه « التأثير في  
التصرف الإنساني »<sup>(١)</sup> « كل نشاط إنشائي مصدره رغبة  
متأصلة في النفس ، ومن ثم فأفضل نصيحة للذين يشتغلون بإقناع  
الناس ، سواء في العمل ، أو في البيت ، أو المدرسة أو في  
ميدان السياسة هي هذه : اخلق ، أولاً في « الشخص الآخر »  
رغبة جاححة في أن يفعل ما تريد . فإن الذي يفعل هذا تنحاز  
اللعنة جلياً إلى صفه ، أما الذي لا يفعله ، فيسير طريقاً طويلاً  
بمفرده ! »

\*\*\*

بدأ « أندرو كارنيجي » الصبي الاسكتلندي الفقير ، حياته  
بعمل كان يتقاضى منه سنتين - أى نحو ثمانية مليات - في  
الساعة ، فلما مات ترك ثروة قدرها ٣٦٥ مليوناً من الدولارات !  
فكيف وسعه هذا ؟ . لقد تعلم في مقتبل حياته أن الطريقة  
الوحيدة للتأثير في الناس هي التكلم فيما يرغبه الناس !

درس كارنيجي في المدرسة أربع سنوات وحسب ، ولكنه  
لم - بغير مدرسة - كيف يعامل الناس ! . . . قلقت زوجة  
خيه ذات يوم على ولديها اللذين كانا يدرسان في « بيل » .

(١) Harry A. Overstreet, "Influencing Human Behaviour"



واصرقا إلى الدراسة حتى أهمل أن يكتب إلى أمهما ، ولم يرّدا  
بكلمة على خطاباتها المتكررة ، فإكان من كارنيجي إلا أن تبرع  
بمائة ريال لمن يفرء ، هذين الشابين على الكتابة لأمهما برجوع  
البريد ؟ وقبل أحد الأشخاص رهانه ، وأوصى كارنيجي أن  
يكتب لكل من الشابين خطاباً يقول فيه - عرضاً - إنه أرفق  
بخطابه حوالة بمبلغ خمسة ريالات ، ثم بفعل وضع الحوالة . .  
وسرعان ما عاد البريد يحمل الردين . . نشكر لعمنا العزيز أندرو  
عطفه وكرمه و . . « ولا شك أنك تستطيع تكملة الجملة بنفسك !

XXX \*\*\*

اعتدت أن أستاذ الردهة المطلة على الحديقة في فنادق  
نيويورك لمدة عشرين ليلة في كل موسم لألقى فيها سلسلة من  
المحاضرات ، وفي بداية أحد المواسم فوجئت بإخطار من الفندق  
يطالبني بإيجار يبلغ ثلاثة أضعاف ما اعتدت أن أدفع ، وقد أتاني  
هذا الإخطار بعد أن وزعت تذاكر الدعوة ، وظهرت الإعلانات  
في الصحف ! .

ولم أكن أرب - طبعاً - في الزيادة ، ولكن ما فائدة  
أن أحدث أصحاب الفندق فيما أرغب فيه ؟ .

وذهبت إلى مدير الفندق ، وقلت له : لقد صدمت حقيقة  
عندما وصلني إخطارك ، ولكنني لألومكم على الإطلاق ،

بل ربما لو كنت في مكانكم لفعلت بالضبط ما فعلتموه ، فإني  
من واجبك كدير لهذا الفندق ، أن تأتي بأكثر ما يمكنك من  
الأرباح ، فإذا توانيت في ذلك ، فربما أقلت من وظيفتك . .  
ولكنني أرجو أن تسمح لي بتعدد الفوائد والمضار التي قد تعود  
عليكم إذا ألحتم في طلب زيادة الإيجار . قلت هذا ثم تناولت  
ورقة وقلم ورسمت بالقلم خطأ عمودياً يقسم الورقة في قسمين ،  
كتبت في أعلا القسم الأول كلمة « الفوائد » ، وفي أعلا القسم  
الثاني كلمة « المضار » وكتبت تحت عنوان « الفوائد » هذه  
العبارة « الاحتفاظ بالردهة خالية » ، ثم تابعت حديثي المدير :  
« . . وطبعاً يفيدكم أن تحتفظوا بالردهة خالية لتؤجروها للرقص ،  
أو للحفلات ، أو غيرها مما يعود عليكم بربح يفوق ما تعود به  
عليكم سلسلة من المحاضرات ! .

والآن لننتقل إلى « المضار » فأولاً ، بدلا من أن تزيدوا  
دخلكم استقلالونه ، بل الحقيقة إنكم ستفقدونه تماماً ، لأنني  
لا أعتزم أن أدفع هذا الأجر الباهظ . ثم هناك « فائدة » أخرى  
لكم . . تلك هي أن المحاضرات سوف تجتذب إلى فندقكم طائفة  
من المثقفين ذوي المراكز والوجاهة ، وهذا فيما أخال خير إعلان  
للفندق . . أليس كذلك ؟ بل الحقيقة أنكم إذا أنفقتم ٥٠٠ ر .  
ريال على الإعلان عن فندقكم في الصحف لما أمكنكم أن تأتوا

بمثل هذه النخبة من الناس ليشاهدوا فندقكم ! .

ثم سلمت الورقة للمدير قائلاً : « كم أود أن تقدروا هذه الفوائد والمضار حق قدرها ، ثم تعطوني كلمتهم الأخيرة » .

وفي اليوم التالي تسلمت خطاباً من المدير يخبرني فيه أنه قرر زيادة الإيجار بمقدار ٥٠٪ فقط بدلاً من ٣٠٠٪ !!

والهم في هذا كله ، أنني حصلت على هذا التخفيض دون أن أنبس بكلمة مما أرغب فيه ، وما حضرت لأجله ، بل كنت أتكلم ، على طول الخط ، عما يرغب فيه محدثي ، وأريه كيف يحصل عليه !

ولنفرض أنني فعلت مثلاً يفعل سائر الناس . . هب أنني اندفعت إلى مكتب مدير الفندق قائلاً : « ماذا تعني برفع الأجر بنسبة ٣٠٠٪ في حين أنك تعرف أن تذكرة الدعوة قدوزعت ، وأن الإعلانات قد نشرت في الصحف ، ثلاثمائة في المائة ؟ هذا ابتزاز . . هذه سرقة . . لن أدفع شيئاً من هذا » . فما الذي كان يحدث عندئذ ؟ . . حينئذ - بالطبع - جدال عنيف ، وأنتم تعلمون كيف ينتهي الجدال عادة ! وحتى لو أقنعت بأنه محطى ، لمنه كبرياؤه عن الإقرار بخطئه !

هاكم نصيحة من أئمن ما قدم اليوم في فن العلاقات الإنسانية ، قال « هنري فورد » :

« إذا كان هناك سر واحد للنجاح فذلك هو القدرة على إدراك وجهة نظر الشخص الآخر ، والنظر إلى الأشياء بالمنظار الذي ينظر به إليها » .

وأى فرد عاوى يسعه أن يلمس صدق هذا القول ؛ وبرغم ذلك ، فإن ٩٠٪ من الناس يتجاهلون هذه الحقيقة ٩٠٪ من الوقت !

\*\*\*

آلاف من البائسين يجوبون البلاد طولا وعرضا متمبين يائسين ولا يكادون يحصلون على كسب يذكر ، لماذا ؟ لأنهم يدأبون طوال الوقت على التفكير فيما يرغبون فيه هم أنفسهم ، ولو استطاعوا أن يرغبوا في بضاعتهم لخرجنا إليهم نحن واشتريناها !

\*\*\*

بينما أنا متجه ذات يوم إلى المحطة لأستقل القطار ، التقيت بمسجل المقود الذي طالما باع واشترى للناس من المنازل المقامة في « لونج أيلاند » ، وكان الرجل خبيراً بمنطقة « فورست هيلز » - حيث أقيم - فسألته هل البيت الصغير الذي أزمع شراؤه مبنى « بالمسح » ، فأجابني بأنه لا يدرى ، ونصحني بما كنت أعرفه سلفاً : أن أستلم عن ذلك من « اتحاد حدائق

فورست هيلز» ، ثم رجائي - بعد هذا - أن أدعه يتولى عقد الصفقة !

لم يكن هذا الرجل بهتم بمساعدتي ، وإعما كان بهتم بمساعدة نفسه وحسب ، وكان ينبغي أن أعطيه نسختين من كتابي «فاش ينج» الرائعين : «البائع» و «ثروة لك فيها نصيب»<sup>(١)</sup> فلو أنه قرأ هذين الكتابين ، وعمل وفقاً للمبادئ الواردة فيهما لأفاده ذلك في حياته العملية فائدة لا تقدر بثمن .

\*\*\*

منذ بضع سنوات كنت أدخل عيادة اختصاصي شهير في أمراض الأنف والأذن والحنجرة ، في فيلادلفيا ، وقبل أن يفحص الطبيب حنجرتي ، سألتني ماعلى . . إن اهتمامه لم يكن منصباً على مرضى بقدر ما كان منصباً على «مقدرتي المالية» ! ولم يكن شاغله الأول مدى المساعدة التي يمكنه أن يسديها لي ، بل مدى ما يستطيع أن يحصل مني عليه !

وماذا كانت النتيجة ؟ لقد غادرت عيادته وكلي ازدراء له ! والعالم غاص بمثل هذا الطبيب . . ناس يسيطرون عليهم الجشع والأنانية ، ومن ثم دالدى يسمى غلصاً لخدمة غيره يمتاز بميزة عظيمة هي أن منافسيه ليسوا من الوفرة بمكان !

Vash yong, "The go-giver" & "A Fortune (١) to share"

قال «أوين يونج» مرة : «إن الرجل الذى يسهه أن يضع نفسه موضع الآخرين ، ويفهم عقليتهم لا ينبغي أن يتولاه الإشفاق من المستقبل !

فلو أنك خرجت من هذا الكتاب بشيء واحد فقط : مهل راسخ إلى وضع نفسك موضع الشخص الآخر ، والنظر إلى الأشياء بمنظاره . . لكان هذا - على قلته - حجباً للزاوية في نجاحك وبناء شخصيتك .

\*\*\* XX

كان أحد طلبتي شديد القلق على طفلة الذى كان معتل الصحة ، فاقد الشهية للطعام ، واستعمل وروجته الطريقة المعتادة : نهرا الطفل ولاماه ، «أملك تريدك أن تأكل هذا» . . «أبوك يرغب فى أن تنمو وتصبح رجلاً» . . فهل اهتم الطفل بهذه «الرغبات» ؟ كما تهتم أنت بأيام الأعياد عند البوذيين ! وإلا فهل يتوقع إنسان بالغاً ما بلغ من الغباء ، أن يستجيب طفل فى الثالثة لوجهة نظر أب فى الثلاثين !؟

وقد أدرك تلميذى ، أبو الطفل ، أخيراً خطأ تفكيره ، فجعل يسائل نفسه : «ماذا يريد الطفل ؟ وكيف أوفق بين ما أريد ، وما يريد»

## تسعة اقتراحات

تفنيك عن الانتفاع بهذا الكتاب على أكل وجه

١ - إذا أردت أن تنتفع بهذا الكتاب على أكل وجه ، فهناك مطلب أساسي ، إذا لم يتوفر لك فأنف فائدة في فن العلاقات الإنسانية لا تغني عنه شيئاً ، فما هو هذا المطلب السحري ؟ هو :

رغبة عميقة في تنمية قدرتك على معاملة الناس

وكيف نخلق في نفسك هذه الرغبة ؟ بتذكير نفسك دائماً بأهمية المبادئ الواردة في هذا الكتاب ! صور لنفسك كيف أن تطبيق هذه المبادئ يدنيك من النجاح المادي والاجتماعي وقل لنفسك مراراً وتكراراً : « إن نجاحي ، وشخصيتي وسعادتي تتوقف إلى أبعد حد ، على مهارتي في معاملة الناس » .

٢ - اقرأ كل فصل من هذا الكتاب قراءة أولية سريعة لتستخلص فكرته العامة ، وربما أغراك هذا بالانتقال إلى الفصل الذي يليه ، فلا تستجيب لهذا الإغراء ، اللهم إلا إذا كنت تقرأ لمجرد التسلية ، أما إذا كنت تستهدف إلى تربية مقدرتك على معاملة الناس ، فارجع حيث بدأت ، وأعد ماقرات في ترو

وخين بدأ يفكر على هذا النحو ، سرعان ما حلت المشكلة .  
قد كان للطفل دراجة يحلو له أن يركبها ويذرع بها الطريق للمتدة أمام بيته .. ولكنه كان يهاب صبياً يكبره سنّاً يقطن بالقرب منه ، ويلذ له دائماً أن ينحى الطفل عن دراجته ليركبها هو عنوة واقتداراً ، فكان صاحبنا الصغير يهرع إلى أمه باكياً فتخرج للصبي ، وتستخلص منه الدراجة !

فإذا كان الطفل يريد ؟ لقد كان يريد - طبعاً - الانتقام من هذا الصبي الذي طالما جرح كبريائه ، وأذل إحساسه بالأهمية !

وعرف أبوه هذا فأقبل عليه يمينه بأنه يسمه أن ينتقم من غريمه هذا لو أنه أكل ما تريده أمه أن يأكله ، وعندئذ حلت المشكلة ! فقد أبدى الطفل استعداداً لأن يتناول أصناف الطعام بلا استثناء لكي ينمو ويكبر ، ويتسنى له أن يؤدب ذلك الشرير الذي طالما أصاب عزة نفسه في الصميم ؟

« أغلق ، أودع ، في الشخص الآخر رغبة بائسة ، فانه الذي يفعل هذا تخاز الدنيا جميعاً في صفه ، أما الذي لا يفعل فبغير طريقاً طويلاً بمفرده »

وإيمان فكر ، وستجد أن هذه الطريقة ستوفر لك الوقت ، وتضمن لك الحصول على أفضل النتائج ؟ .

٣ - قف كثيراً خلال قراءتك ، وتأمل فيما قرأت ، وسائل نفسك : كيف : ومتى تستطيع أن تطبق هذه المقترحات عملياً ، فهذا الضرب من القراءة سيفنيك أكثر مما لو انطلقت تقرأ كما ينطلق كلب الصيد في أثر أرنب جميل ! .

٤ - اجعل في يدك وأنت تقرأ ، قلماً أحمر أو أسود ، فإذا وصلت إلى اقتراح وجيه ينفعك في شيء فضع تحته خطاً ، فإذا كان الاقتراح ذا شعب متعددة فاجعل تحت كل منها خطاً أو ميّزها بهذه العلامة ( X X X ) ، فوضع العلامات في الكتاب يجعله أكثر إمتاعاً وأسهل في المراجعة عند اللزوم .

٥ - أعرف رجلاً لبث مديراً لشركة تأمين كبرى أكثر من خمسة عشر عاماً ، وهو يقرأ في كل شهر جميع عقود التأمين التي أبرمتها شركته ! لماذا ؟ لأن التجربة دلته على أن هذه هي الأضمن وسيلة لاستيفاء محتويات هذه العقود جلية في ذهنه .

وقضيت أنا ما يقرب من عامين أولف كتاباً في الخطابة العامة ، فكنت أجذني مضطراً إلى مراجعة كل ما كتبت ، من آنٍ لآخر ، لكي أحتفظ بتسلسل أفكارى واتساق أسلوبى ، فلمرى إن السرعة التي تنسى بها الأشياء لسرعة هجية حقاً ! .

فإذا أردت أن تحصل على فائدة باقية الأثر من هذا الكتاب ، فلا تحسب أن مجرد نصفحه يكفي ، بل يجب عليك إذا انتهيت من قراءته ، أن تصرف بضع ساعات كل شهر في مراجعته ، اجعله في مواجهتك كل يوم ، والتقى عليه نظرة عابرة كلما أمكنك ، واذكر أن تطبيق المبادئ الواردة في هذا الكتاب لا يصبح اعتيادياً لا شعورياً إلا إذا داومت على مراجعة هذه المبادئ : واستبقيتها ماثلة في ذهنك ! .

٦ - أبدى « برنارد شو » ذات مرة هذه الملاحظة : « ليس التعليم هو تلقين المبادئ والقواعد وحسب » . و « شو » على حق ، فالتعليم لا يصبح مجزياً إلا إذا اقترن بالتطبيق العملي ، فإذا أردت أن « تتعلم » المبادئ الواردة في هذا الكتاب ، وجب أن تفعل شيئاً في هذا السيل ؟ طبق هذه المبادئ في كل مناسبة ، فإذا لم تفعل فسوف تنساها سريعاً ، فالمعرفة التي تعلق بأذهاننا هي المعرفة التي نستخدمها كل يوم .

وربما صادفت صعوبة في المداومة على تطبيق هذه الاقتراحات ، فأنا نفسي أجِد الصعوبة أحياناً في العمل بما أوردته في هذا الكتاب من مبادئ وقواعد ! فأني ينتقد المرء - مثلاً - لهُو أسهل من أن يحاول الفهم والإدراك ، وأن يفتش عن الأخطاء أيسر من أن يفتش عما يستحق الثناء ، وأن يتكلم

X

فيا يحبه أمتع من أن يتكلم فيا يحبه الناس ! .

ولكن .. اذكر ، وأنت تقرأ هذا الكتاب ، أنك لا تجمع معلومات وحسب ، بل تسعى إلى تكوين عادات جديدة واكتساب طريقة أخرى للمعيشة ، وهذا يحتاج إلى وقت ومثابرة ، فأعرض إذن لهذه الصفحات ما أمكنك واتخذ هذا الكتاب مرجعاً عملياً في العلاقات الإنسانية ، فإذا واجهتك مشكلة خاصة ، كاستمالة طفلك ، أو اجتذاب زوجتك ، أو إقناع **عمل صلب المراس** ، فلا تسارع باتخاذ الإجراء « الطبيعي » ، **أبي القريزي** ، فهو خطأ دائماً ، بل قلب من فورك هذه **الصفحات** ، واستعرض هذه الاقتراحات التي ميزتها بالعلامات ، **وحاول تطبيقها** ، ثم انظر أي « مفعول سحري » سوف **تجده** ! .

٧ - **امنح زوجتك** ، أو **ابنك** ، أو **صديقك** ، قرشاً ، أو ريالاً في كل مرة **بضبطك** فيها مطلباً بمحرق أحد هذه المبادئ . وحول بذلك ممارسة هذه المبادئ إلى عادة ممتعة .

٨ - روى لطلبتى مدير مصرف كبير في « وول ستريت » طريقة فعالة كان يستخدمها لتقويم نفسه ، وبرغم أن هذا الرجل نال حظاً ضئيلاً من التعليم ، إلا أنه أصبح من رجال المال النابهين في أمريكا . وقد صرح أنه يدين بنجاحه إلى طريقته

تلك التي اصطنعها بنفسه وسأدعه يحدثكم عنها بنفسه : واعتدت منذ أمد بعيد أن احتفظ بمفكرة في جيبى أدون فيها يومياً المواعيد التي ارتبطت بها خلال اليوم ، وفي مساء السبت من كل أسبوع أخلو بنفسى ، بعد العشاء لأحاسبها حساباً دقيقاً ، وهناك أفتح مفكرتى ، وأستعرض في ذهنى كل مقابلة تمت في خلال الأسبوع ، وكل مناقشة دارت ، وكل اجتماع جرى ، ثم أسأل نفسى : « ما هى الأخطاء التي ارتكبتها ؟ وما هى أوجه الحكمة التي فعلت ، وبأى الطرق يمكن أن أقوم تصرفاتى في المستقبل ؟ وما هى الدروس التي وعيتها من تجاربى خلال الأسبوع المنصرم » وكثيراً ما عادت على هذه المراجعة الأسبوعية بالهم والاكتئاب ، لكثرة الحماقات التي كنت آتيها ، غير أننى بمرور الوقت ، أقلمت عن هذه الحماقات شيئاً فشيئاً ، حتى لينتابنى اليوم ميل إلى أن أربت كتنى غبطة ورضاء ! . وقد أفادته هذه الطريقة أكثر مما أفاده أى شيء آخر في تنمية قدرته على معاملة الناس .

فلماذا لا تتخذ لنفسك طريقة مماثلة لهذه ، لمراجعة نفسك في تطبيق المبادئ الواردة في هذا الكتاب ؟ ! .

٩ - سجل كفاحك في تطبيق هذه المبادئ على ورقة ، أو في مفكرة خاصة ، واحتفظ بها في مكان أمين ، فكم تصبح

XX

ممتعة ، هذه الملاحظات التي تدونها ، عند ماتعين فرصة إلقاء نظرة عليها بعد وقت طويل ! .

وإذن ، لكي تنتفع بهذا الكتاب على أكل وجه ، إعمل بهذه الاقتراحات ! .

١ - اخلق في نفسك رغبة عميقة في استعادة مقدرتك على معاملة الناس .

٢ - اقرأ كل فصل مرتين قبل أن تنتقل إلى الفصل الذي يليه

٣ - توقف عن القراءة أحياناً ، وسائل نفسك : كيف يمكن أن تطبق كل اقتراح بصادفك ؟ .

٤ - ضع علامة أمام كل فكرة هامة .

٥ - راجع هذا الكتاب كل شهر مرة .

٦ - طبق هذه المبادئ ، في كل مناسبة ، وانخذ هذا الكتاب مرجعاً عملياً يساعدك على مشكلاتك الشخصية .

٧ - حول تطبيق هذه المبادئ ، إلى متعة بأن تمنح قريباً أو صديقاً لك قرشاً أو ريالاً في كل مرة يضبطك فيها متلبساً بخرق أحد هذه المبادئ .

٨ - راجع نفسك مرة كل أسبوع فيما جنبت أو خسرت ، وسائل نفسك : ما هي الأخطاء التي ارتكبتها ، وما مدى التقدم الذي طرأ عليك ، وما هي الدروس التي تستخلصها للمستقبل ؟

٩ - احتفظ بمفكرة خاصة وسجل فيها كيف ومتى طبقت هذه المبادئ .

## الجزء الثاني

ست طرق لكي تحب الناس إليك

### الفصل الأول

إفعل هذا تكن موضع الترحيب أينما حللت

ما كان أخلقك ، بدلاً من أن تقرأ هذا الكتاب ، أن تأخذ فن اكتساب الأصدقاء ، عن أكبر مكتسب للأصدقاء ، في العالم أجمع ! أتعرفه ؟ قد تصادفه غداً وأنت تمر الطريق ، فإذا اقتربت منه أخذ يهزلك ذيله سروراً ، وإذا وثقت وربت ظهره كاد أن يقفز من جلده ، فيستمر لك عن مقدار حبه وامتنانه ! وليس وراء هذا الحب الذي يبديه غرض ولا مقصد ، فهو لا يريد أن يبيطك أطيانه ، ولا يود أن يزوجك ابنته ! ... هذا هو الكلب ! هل فكرت يوماً في أن الكلب هو الحيوان الوحيد الذي لا يعمل شيئاً من أجل اكتساب رزقه ؟ فالدجاجة تضع بيضاً ، والبقرة تدر لبناً ، وعصفور « الكناريا » يغنى بصوتٍ شجي ، أما الكلب فلا يحسن إلا الحب !

عند ما كنت في الخامسة من عمري ، اشترى والدي جرواً جميلاً ، ذهبي الشعر ، كان مثار فرحي وسروري ، وكان إذا حان موعد أوبقي من المدرسة ، رابط أمام باب الدار ، وصوب عينيه الجليتين إلى الطريق ، فما أن يسمع وقع خطواتي ، أو يلمحني على البعد ، أخرج السلة التي أحمل فيها غذائي ، حتى ينطلق وهو يسابق الريح ، إلى أعلا التل ليحيني بقفزات الفرح ، ونباح السرور . وظل « تبي » وهذا هو اسمه - رفيقي المخلص مدى خمسة أعوام ، ثم في ليلة مشئومة - ولن أنساها قط - قتل على بعد عشرة أقدام مني . . قتلته الصاعقة ! وقد كان موت « تبي » مأساة طفولتي ! .

ألا إنك « يانبي » لم تقرأ كتاباً في علم النفس ، وما كان أغناك عن ذلك ! . كنت تعرف بفريزة إلهية ركبت فيك أن في وسع المرء أن يعقد من الصداقات - في مدى شهرين - عن طريق اهتمامه بالناس ، أكثر مما قد يتسنى له - في مدى عامين - عن طريق حمل الناس على الاهتمام به ! .

\*\*\*

أجرت « شركة تليفونات نيويورك » دراسة تحليلية للوقوف على الكلمة التي تستخدم في المحادثات التليفونية أكثر



X

شدائد الحياة ، وفي مثل هذا الشخص تتجلى الحياة الإنسانية في مختلف صورها !

\* \* \*

حين كنت أدرس فن كتابة القصة القصيرة في نيويورك ، أتى محرر مجلة « كوليرز » على فضلنا كلمة قال فيها: إن في وسعنا أن نلصق إحدى مقتضات التي تتناثر على مكتبه كل يوم ، ويلقي عليها نظرت سريعة فيدرك على الفور ، هل يجب كتابة القصة الناس أم لا ؟ ثم أردف : « . . . فإذا لم يكن الكاتب يحب الناس فلن تحب الناس قصصه ! »

وقضيت ذات أمسية وراء « الكواليس » في غرفة « هوارد ترستون » ملك السحرة والحواة ، الذي قضى أربعين عاماً محبوب العالم ، ويهبر شعوبه بألعابه السحرية المدهشة ، وقد شهد حفلاته في خلال تلك المدة ، ما يزيد على السنين مليوناً من الأنفس ، وجنى من وراء ذلك ثروة تقدر بمليونى ريال !

وسألت مستر ترستون حينذاك ، أن يطلعنى على سر تأثيره العجيب في نظارته ، فقال : « إن كثيراً من الحواة ينظرون إلى المتفرجين نظرهم إلى عصابة من المفلين الحقى ، ولكن نظرتى إلى نظارتي تختلف ، ففي كل مرة أعتلى فيها خشبة المسرح أقول لنفسى : « كم أنا شاكر هؤلاء الناس فضل قدمهم

من سواها . . هل استنتجتم ؟ إنها ضمير المتكلم « أنا » لقد استخدمت هذه الكلمة ٣٩٩٠ مرة في ٥٠٠ محادثة تليفونية ! . وإذا كنت في شك من هذا ، فأجب عن هذا السؤال : عند ماتأمل صورة جماعة من الناس أنت من بينهم ، فإلى من ترسل النظر أولاً ؟ ! »

فلماذا يبدي الناس اهتماماً بك مادمت أنت لا تهتم بهم أولاً ؟ وكيف تحاول اجتذاب أنظار الناس إليك ، دون أن يتجه نظرك أولاً إليهم ؟

لقد اقترف نابليون ذلك الخطأ ، حتى إنه قال لجوزفين في لقاءهما الأخير : « لقد نلت . يا جوزفين ، من المجد ، والسطوة ، والسلطان ما لم ينله إنسان قط ، ورغم ذلك ، فهأنذا الساعة لا أجد صديقاً مخلصاً يمكن الاعتماد عليه سواك » . . وبشك المؤرخون في أنه كان يستطيع الاعتماد حتى عليها ! ! .

كتب « الفرد أدلر » عالم النفس النمساوى الشهير كتاباً أسماه « ما ينبغي أن تمنيه لك الحياة »<sup>(١)</sup> ، وفيه يقول : « إن الشخص الذى لا يهتم بالآخرين هو أحق الناس بمماناة

Alfred Adler, "What life should mean to (١) you".

X

لمشاهدتي ، إيهم بمكنونتي من اكتساب رزقي بصورة مرضيه ،  
فسوف أبذل أقصى مافي طاقتي لإرضائهم بدوري .

وحدثتني مدام « شومان هينك » المغنية الشهيرة ، بمثل  
ما حدثتني به ترستون ، فقد بلغت من الإملاق حداً ألماً ، حتى  
إنها فكرت يوماً في أن تقتل نفسها وأطفالها ، وبالرغم من هذا  
ظلت تغنى ، وتغنى ، على طول الطريق الذى أفضى بها إلى  
الذروة ، فأصبحت أعظم مغنية لأدوار : « فاجنر » ووسعها أن  
تسلب ألباب المستمعين ، وتلعب بمشاعرهم ، وقد صرحت لى بأن  
سر نجاحها ينحصر فى شغفها المتزايد بالناس .

وهذا أيضاً كان سر الشهرة الدائمة التى تتمتع بها « نيودور  
روزفلت » ؛ فقد جمع قلوب الناس جميعاً ، حتى خدمه ، على  
حبه ! وقد زار يوماً - بعد تنحيه عن الرئاسة - البيت الأبيض  
فى عهد رئاسة « تافت » وكان « تافت » وزوجته خارج البيت  
فأخذ روزفلت يحادث خدام البيت ، ويناديهم بأسمائهم ، متلطفاً  
مداعباً .

وقد كتب ابنه عن هذه الزيارة يقول : « عندما رأى والدى  
« أليس » طاهية البيت الأبيض ، سأها أما زالت تصنع فطائر  
الأذرة ، فقالت : إنها تصنعها أحياناً .. لخدم ، أما أسياد البيت

X

الأبيض فلا يتناولون منها شيئاً ! وهنا بدا الاستياء على وجه  
والدى وهو يقول : هذا أكبر دلالة على فساد الذوق ، وسأقول  
هذا للرئيس تافت حين أراه . .

وجاءته « أليس » بقطعة من هذا الفطير فى طبق ! فتناولها  
ومضى إلى مكتب الرئيس وهو يلتهمها . وما زال خدم البيت  
الأبيض يتذاكرون ذلك اليوم إلى الآن ، بل لقد قال لى « ايت  
هوفر » - بستانى البيت الأبيض - والدموع فى عينيه : كان  
ذلك أسعد يوم مرّ بنا منذ عامين كاملين ! ولن يرضى أحد منا  
أن يستبدل بذكراه ورقة مائة ريال ! .

وكان هذا الشف بالناس وبمشكلاتهم الخاصة هو سر  
نجاح الدكتور « شارلس إليوت » أحد أعظم الأساتذة الذين  
تعاقبوا على رئاسة جامعة « هارفارد » وإليك مثلاً من طريقة  
الدكتور « إليوت » فى التحجب إلى الناس .

أتى إليه فى مكتبه طالب فى السنة الإعدادية يدعى  
« كراندون » ليقترض خمسين ريالاً من « صندوق أمانة  
المنسبة » ، فأعطاه الرئيس المبلغ الذى أراده . قال كراندون :  
« وشكرت للرئيس عطفه وكرمه ، واستدردت نحو الباب ، ولكن  
الرئيس استوقفنى وقال : « تفضل بالجلوس » ... ثم استطرد ،

نفرط دهشتي ، يقول : « لقد سمعت أنك تطهو طعامك بنفسك في غرفتك ، وإني أهنتك على هذا ، فقد كنت أنا أفعل الشيء نفسه عندما كنت في مثل سنك . . . هل صنعت مرة فطيراً محشواً باللحم ؟ إنه ألد أنواع الفطائر وأشهاها . وهذه هي الطريقة التي كنت أصنعه بها » . . . وبدأ الرئيس يقص على كيف أنقذ اللحم ، وأقطعه وأطبخه على نار هادئة ثم أحشوه الفطير ! » .

\* \* \*

وقد وجدت بالتجربة ، أن في وسع المرء أن يفور باهتمام أرفع الناس قدرًا ، وأعظمهم درجة لو أنه أبدى بهم اهتمامًا . ودعني أدلل على ذلك :

منذ سنوات مضت ، كنت أدرس فن كتابة القصة في « معهد بروكلين للآداب والعلوم » ورغبنا - نحن الطلبة - في أن نستدرج « كاثلين نوريس » و « فاني هيرست » و « أيدا تاربل » و « ألبرت بيسون تيرهون » و « روبرت هبوز » وغيرهم من أعلام القصة ذوى الأوقات الثمينة الضيقة ، لفيد من تجاربهم . . فكتبنا لهم نبتهم إعجابنا بقنهم ، ونشرح شفغنا بقصصهم ولهفتنا على سماع نصائحهم الغالية ، وتعلم أسرار نجاحهم .

وقد وقع هذه الخطابات أكثر من مائة وخمسين طالبًا . ولم ننس أن نذكر في خطاباتنا تلك أننا نعلم سلفًا كثرة مشاغلهم الأمر الذي قد يتعذر معه عليهم الحضور شخصيًا ومن ثم أرفقنا قائمة تتألف من عدة أسئلة لكل منهم ، تتعلق بحياته الشخصية ، وطريقته في الكتابة راجين الإجابة عنها . فإذا نظن كانت النتيجة ؟ لقد ترك هؤلاء المشاهير أعمالهم ، وانصرفوا عن أبراجهم العاجية وحضروا إلى بروكلين بأنفسهم ليلدوا لنا يد المساعدة ! .

\* \* \*

وباستخدام هذه الطريقة نفسها استطعت أن أقتنع « ليلي شو » وزير الخزانة في حكومة « ثيودور روزفلت » و « جورج ويكرشام » وزير العدل في حكومة « تافت » ، و « ولیم جينينجز بريان » و « فرانكلين روزفلت » وكثيرين غيرهم بالحضور إلى معهدى والتحدث إلى طلبتي ! .

فتحن جميعًا - سواء كنا صماليك أو ملوكًا متوجين - نرضى عن يبدى إعجابه بنا . . خد مثلاً غليوم قيصر ألمانيا السابق : لقد ناله بعد الحرب العالمية الأولى من الذلة والمهانة ما لم يثل « عظيمًا » آخر ، حتى إن شقيقه انقلب عليه بعد أن

X

أمريكا الجنوبية من أجل ذلك ، وحفظوا له هذا الجيل .

وقد افتتحت « شركة تليفونات نيويورك » منذ سنوات مدرسة لتعليم عاملات التليفونات كيف يقلن للمتحدث « الفرة من فضلك ؟ » كما لو كن يقلن « صباح الخير . إني حد صعيدة لأن أكون في خدمتك » ، فاذا ذكر ذلك عند ما تحدثت غداً في التليفون !

XX

هل تجدى هذه الفلسفة في دنيا المال والأعمال ؟

إن في وسعي أن أسوق لك عشرات الأمثلة للتدليل على ذلك ، ولكن المجال لا يتسع إلا لسرد مثلين اثنين :

كُلف مستر « تشارلس والترز » الموظف بأحد المصارف الكبيرة في نيويورك ، بإعداد تقرير سرى عن شركة معينة وكان « والترز » يعرف أن ثمة رجلاً واحداً في وسعه أن يمدّه بما يطلبه من المعلومات . فذهب لمقابلته ، وهو مدير شركة صناعية كبيرة .

وما أن دخل والترز عليه واستقر أمامه حتى فتح باب الفرفة وأطلت منه فتاة وقالت للمدير إنها يؤسفها ألا يكون لديها لحوايج يريد أخرى اليوم ! .. وعلق المدير على ذلك قائلاً لمستر والترز : « إني أجمع طوايع البريد لا لنفسى ، بل لابنى الصبي

فر هارباً إلى هولندا لينجو برقبتة من حبل المشنقة ! كانت كراهية الناس له ، ونقمته عليه من الشدة بحيث ودّت ملايين منهم لو مزقت جسده إرباً أو أحرقتة حياً .. وفى خصم هذا السعير الملتهب من الحقد والفضب ، كتب له غلام صغير خطاباً يفيض شفقة وإحجاباً ، وقال له فيه إنه مهما يظن به الناس ، فإنه سيظل له مخلصاً وفيّاً وقد تأثر القيصر لهذا الكتاب ، ودعا الفلام إليه ، وذهبت في صحبته امه . . . فتزوج القيصر من أم الفلام !

فهذا الفلام لم يكن يحتاج إلى قراءة كتاب في اكتساب الأصدقاء والتأثير في الناس ، بل كان يجيد هذا الفن بفريزة فيه !

X

\*\*\*

إذا نحن أردنا أن نكتسب الأصدقاء ، فلنضع أنفسنا في خدمة غيرنا من الناس ، ولنمد لهم يداً مخلصه ناقمة ، مجردة عن الأنانية والمصلحة الذاتية . عندما كان دوق وندسور ولياً للعهد ، اعتزم زيارة أمريكا الجنوبية ، واستعداداً لهذه الزيارة عكف شهراً على دراسة اللغة الأسبانية ، حتى يتمكن من أن يلتقى في مضيقيه خطاباً بلغة بلادهم ! وقد أحبه أهل

البالغ من العمر اثني عشر عاماً .

وشرح والترز غايته من الزيارة ، وبدأ يلقى أسئلته ،  
ولكن الإجابات كانت تأتيه غامضة ، مبهمه ، مترددة ، وانتهى  
الحديث بعد أمد قصير ، وكان عقبا ! .

قال مستر والترز ، وهو أحد طلابي : « وتولتني الحيرة ولم  
أدر ماذا أفعل . . . ثم على حين فجأة تذكرت طوابع البريد . .  
وابنه البالغ من العمر اثني عشر عاماً ! وتذكرت أيضاً أن  
المصرف الذي أعمل به تأتيه طوابع بريد من كل قارة تتراعى على  
شطآنها أمواج البحار السبعة ! .

« وطرقت باب المدير في عصر اليوم التالي وبعثت إليه  
من ينيئه أن معي طوابع لابنه الفتى . ومنرعان ما كان الرجل  
في استقبالى بحماسة زائدة ، وأخذ يشد على يدي في سرور باد  
ما كان ليعتريه مثله لو أنني حملت إليه نبأ انتخابه عضواً  
بالكونجرس ! » .

« وراح الرجل يتأمل الطوابع التي أتيتها بها ، ويعرضها  
واحداً بعد واحد وهو يقول : « يا لله ! سوف يسر » جورج »  
بهذا الطابع النادر . . . انظر إلى هذا : إنه كنز ؟ . . » وقضينا  
نصف ساعة نتكلم في الطوابع ، ونطالع صورة ابنه العزيز ،

م قضينا ساعة نتحدث في المسألة التي أتيت حقيقة من أجلها :  
سرد لي كل ما يعرفه ، ثم نادى معاونيه ، بدورهم ، وسأل  
بعض معارفه بالتليفون ، حتى أوشكت وأنا أنصرف أن أنوء  
بما تحملني من الحقائق ، والأرقام والتقارير .

\* \* \*

وإليك المثل الآخر :

حاول مستر « نافل » ، من فيلادافيا ، بكل ما وسعه  
من جهد أن يبيع الفحم الذي يتجر به لشركة كبيرة للمخازن  
المسلسلة<sup>(١)</sup> ، ولكن عبثاً ! فقد أصرت هذه الشركة أن تبتاع  
حاجتها من الفحم من متعهد آخر ! .

وفي تلك الأثناء ألقى مستر نافل - وهو بدوره من طلابي -  
خطاباً أمام أحد زملائه صب فيه جام غضبه على شركات المخازن  
المسلسلة جميعاً ، ووصفها بأنها وصمة عار في جبين الأمة ! ثم  
حدث أن نظمنا مناظرة بين طلبة الفصل موضوعها « ضرر  
المخازن المسلسلة للأمة أكثر من نفعها » . . وهناك نصحت

(١) شركات المخازن المسلسلة معروفة في أمريكا ، وسميت كذلك لأن  
شكل شركة منها سلسلة من الفروع في مختلف البلدان والولايات ، وهي  
تقتصر أيضاً على توزيعها على فروعها حيث تباع فيها

« نافل » أن يتخذ اجانب للمراضى ، وأن يستعين على إعداد  
كفنه بمدير شركة الخازن المسلسلة الذى عقد عليه !

وذهب « نافل » من فوره إلى مدير الشركة وقال له : « إلى  
لا أحاول أن أبيعكم فخماً هذه المرأة ، وإنما جئت أسألك أن  
تسدى إلى يداً » ، وقص عليه نبأ المناظرة ، واستطرد يقول :  
« لقد جئت أطلب مساعدتك لأنى لا أظن أن أحداً سواك  
يستطيع أن يمدى بالحقائق التى أريدها . إتنى متلف على كسب  
هذه المناظرة ، وسوف أحذلك أية مساعدة يسعك أن تسديها  
إلى » ولأدع « نافل » يروى لكم ماذا حدث ، قال :

« سألت مدير الشركة حين دخلت عليه أن يمنحنى دقيقة  
واحدة من وقته ، وعلى هذا الأساس وحده وافق على مقابلتى .  
فلما شرحت له موضوع المناظرة أشار إلى بالجلوس ، وجعل  
يحدثنى ساعة وسبعاً وأربعين دقيقة بالضبط ! ثم استدعى إليه  
أحد موظفيه - وكان قد ألف كتاباً عن أصول المسلسلة - وطلب  
إليه أن يهدينى نسخة منه ، ثم كتب إلى « المحمد الخازن  
المسلسلة » واستطاع أن يحرز لى نسخة من مناظرة أقيمت فى  
هذا الموضوع عينه كان الرجل يحس أن الخازن المسلسلة تؤدى  
خدمة حقيقية للإنسانية ! وينبغى أن أعترف بأنه فتح عينى

على أشياء لم أكن أحلم بمعرفتها ، بل لقد غير اتجاهى الذهنى تماماً  
فلما همت بالانصراف أوصلتنى بنفسه إلى الباب ، ولف ذراعه  
حول كتفى وهو يتننى لى التوفيق فى المناظرة ، ثم رجاني أن  
أمر عليه لأخبره بنتيجتها . وكانت آخر كلماته لى : « وأرجو  
أن تتفضل بزيارتى مرة أخرى فى أواخر الربيع ، فإنى أربح فى  
أن أوصيك بكلمة كبيرة من الفهم » ! وبدالى ذلك كالمعجزة !  
- فما هو يرغب - من تلقاء نفسه - فى شراء القفم دون أن أشير  
أنا إلى هذا الموضوع بكلمة !

« لقد شققت لنفسى فى مدى ساعتين - بأن أظهرت له اهتمامى  
بشركته وعمله - طريقاً ما كنت لأشقه فى مدى عشرة أعوام  
لو أننى حاولت أن أجعله يهتم بى ، وبالقفم الذى أيمه ! »  
ألا إنك يا ماستر « نافل » لم تستكشف حقيقة جديدة  
فى السنة المائة قبل ميلاد السيد المسيح ، قال « بيليلوس  
سيروس » أحد شعراء الرومان الأقدمين : « إنا لا نهتم بالناس  
حتى يهتموا بنا » .

فإذا أردت أن تحبب الناس إليك ، فاتبع القاعدة رقم ١ :

اظهر اهتماماً بالناس

## الفصل الثاني

كيف تطبع أثرًا طيبًا فيمن تقابله لأول مرة

دعيت ذات يوم إلى مأدبة عشاء ، فلفت نظري أن إحدى المدعوات - وهي ممن ورثن ثروة طائلة - كانت تحاول جاهدة أن تطبع في المدعوين أثرًا طيبًا . وكان من الواضح أنها أنفقت ثروة متواضعة على زينتها وثيابها ، ولكن ملامح وجهها ظلت عاطلاً من زينة المحبة الخالصة والوداد الصافي ! . كانت قسماتها تنطق بالجود والأنانية ، وقد غاب عنها أن التعبير الذي يرسم على وجه المرأة أهم بكثير مما ترتديه من ثياب أو تتزين به من حلى ! (وعلى فكرة : يصلح هذا القول السالف الذكر لأن نحفظه ونقوله لزوجتك إذا أبدت رغبتها في شراء معطف من الفراء !! ) .

قال لي « تشارلس شواب » إن ابتسامته أكتبته مليون ريال ! وهو على حق . فإن مقدرة شواب الفاتكة على اكتساب قلوب الناس هي وحدها المسئولة عن نجاحه الكبير ، وأحد مظاهر هذه المقدرة ، ابتسامته المشرقة دائماً !

وقضيت أحد الأيام مع النجم الفكاهي الفرنسي « موريس شيفالييه » والحق أقول إنني منبت - حين جلست إليه - بخيبة أمل شديدة . فقد ألقته عبوساً ، جامد الوجه ، مختلفاً تماماً عما توقعت . . إلى أن ابتسم ! هنالك بدالى كأن الشمس قد أشرقت من وراء السحب وأخذت ترسل على الكون ضياءها ودفئها . وأغلب الظن أنه لولا هذه الابتسامة لظل « موريس شيفالييه » نجاراً متواضعاً في باريس ، كما كان أبوه وإخوته .

\*\*\*

إن تعبيرات الوجه تتكلم بصوت أعنى أثرًا من صوت اللسان . وكأني بالابتسامة تقول لك عن صاحبها : « إني أحبك . إنك تمنحني السعادة إني سعيد برويتك » .

وهذا هو السبب في أن الكلاب تنجح نجاحاً باهراً في اكتساب الأصدقاء ، فهي لا تنطق بشيء ، ولكنها تعبر عن سرورها برويتنا خير تعبير ، حتى لشكاد تقفز من جلدها سروراً بنا ، فليس عجيباً أن نسر نحن ، كذلك ، برويتها .

ولا تحسب أنني أعنى بالابتسامة مجرد « علامة » ترسم على الشفتين لاروح فيها ولا إخلاص ، كلا ! فهذه لا تنطلي على أحد ، وإنما أتكلم عن الابتسامة الحقيقية التي تأتي من

XX

قال « ولیم ب شتیهارت » الذى يعمل وسيطاً فى سوق الأوراق المالية بنيويورك :

« إننى متزوج منذ أكثر من ثمانية عشر عاماً ، ولما ابتسمت لزواجى خلال هذا العمر الطويل ! بل قلما حدثتها أكثر من بضع عبارات ابتداء من الساعة التى أحمو فيها حتى أغادر البيت قاصداً إلى عمل . لقد كنت أسوأ مثل للرجل العيوس ، المتجهم ، فلما طلبت أن أحدث زملائى عن تجاربى فى الانسجام ، فكرت فى أن أجرب الانسجام مع زوجتى .

« فى الصباح التالى ، بينما أنا أمشط شعرى أمام المرأة نظلمت إلى صورنى وقلت لنفسى : « اسمع يا ولیم : إنك ستمحو اليوم هذا العيوس الحميم على سحنتك ، سنبسم دائماً ، وستبدأ فى التو واللحظة » . وإذ جلست إلى مائدة الإفطار حييت زوجتى بهذه الكلمات : « صباح الخير يا عزيزتى » وابتسمت وأنا أقول ذلك .

لقد أذترتنى بإسبىدى أنها ستدهش . ألا إنك هوت كثيراً فى وصف التأثير الذى اعتراها . . لقد ذهلت ! .

ولكنى أسرعت فوعدها أن تنتظر منى هذه « التحية » على الدوام . وقد جر هذا الموقف الجديد على بيتنا ، فى خلال

عماق نفسك ، تلك هى الانسامة التى تجلب الربح الجزيل فى ميادين المال والأعمال .

حدثنى مدير المستخدمين فى مخزن كبير بنيويورك فقال إنه يفضل استخدام فتاة لم تسم تعليمها الثانوى ولكنها ذات ابتسامة مشرقة جذابة على استخدام دكتور فى الفلسفة ولكنه عيوس متجهم الوجه !

وقال لى مدير إحدى شركات المطاط الكبرى إن الرجل قلما ينجح فى عمله ما لم يقبل عليه بروح الدعاية والمرح - إذن فهذا الرجل الذى بعد من أقطاب الصناعة لا يؤمن بالحكمة القديمة القائلة إن الجهد وحده هو وسيلة النجاح ! ثم استطرد يقول « عرفت رجالاً نجحوا فى أعمالهم لأنهم كانوا يقبلون عليها كإقبالهم على وسائل التسلية والترفيه عن النفس ، ثم رأيت هؤلاء الرجال أنفسهم وقد حصروا همهم كله فى العمل فإذا هو قد امتلأ غصاصة ، وإذا هم قد فقدوا استمتاعهم به فأخفقوا » .

وقد سألت عشرات من رجال الأعمال - من طلبتى - أن يتسموا لشخص معين طوال اليوم لمدة أسبوع ، ثم يحدتوا زملاءهم فى الفصل عن النتائج . . وإليك « عينة » من هذه النتائج :



الشهرين الماضيين سعادة لم تذق مثلها خلال العام الماضي كله ! .  
« والآن إذ أقصد إلى مكنتي أحيى عامل المصعد بقولى  
« صباح الخير » وأشفع هذه التحية بابتسامة مشرقة ، وأبتسم  
للصراف فى شباك المحطة ، وعندما أقف فى قاعة « البورصة »  
أبتسم لرجال لم يرونى أبتسم من قبل ! .

« وسرعان ما وجدت كل إنسان يبتسم لى بدوره ، وأعجب  
من هذا أن الانسمات أصبحت تدر على مزيداً من المال  
كل يوم !

وبشركتى فى مكنتى وسيط آخر لديه كاتب شاب ، مرح  
النفس ، منبسط الأسارير دائماً ، وإذا رأى مدى التغير الذى  
طرا على تشجيم وصارحنى بأنه عندما وقع نظره على لأول مرة ،  
ظننى شخصاً جامداً عبوساً لاتنطق عشرته ، ولكنه غير  
ظنه بى ! .

« وقد طهرت معاملتى للناس ، كذلك ، من اللوم والانتقاد  
وأنا الآن أهب كلمات التقدير والمدح لكل من ألقاه كما امتنعت  
عن التحدث إلى الناس فيما أُرغب فيه ، وأصبحت أحاول دائماً  
الوقوف على وجهة نظر الشخص الآخر . وقد أحدث هذا التحول

ثورة مباركة فى حياتى . فانا الآن شخص مرح سعيد ، كثير  
الأصدقاء . »

تذكر أن هذا الحديث صادر عن رجل يمد من أربع  
المضاربين فى سوق الأوراق المالية ، وهو عمل من الصعوبة  
بحيث إن نسمين فى المائة ممن طرقوه قد باءوا بالخيبة ! .

\*\*\*

فإذا لم تستشعر حافزاً على الانسجام فإذا تفعل ؟ .

أولاً ، أقصر نفسك على الانسجام . وإذا كنت وحدك فاقصر  
نفسك على الصغير المرح أو التمتة بالفضاء ، وثانياً ، اظهر بمظهر  
الشخص السعيد ، فلن تملك مد قليل إلا أن تستشعر السعادة  
الحقة . وفى هذا يقول العالم النفسانى وليم جيمس : « الذى يبدو  
لنا أن الأفعال تعقب الإحساس ، ولكن الواقع أن الفعل  
والإحساس يسيران جنباً إلى جنب ، أوهما مظهران لشيء واحد ،  
فإذا نحن سيطرنا على « العقل » الذى يخضع لسلطان الإرادة ،  
أمكننا بطريق غير مباشر أن نسيطر على الإحساس . »

إذن فالطريق المؤدية إلى الابتهاج ، إذا افتقدنا الابتهاج ،  
هى أن نتصرف كما لو كنا مبتهجين حقاً .

\*\*\*

كل إنسان فى هذه الحياة يرنو إلى السعادة . ونعمة طريق

مضمونة تنفّض إليها : تلك هي أن تسيطر على أفكارك .  
فالسعادة لا تعتمد في شيء على العوامل الخارجية ، بل جل  
اعتمادها على داخلية النفس . والسعادة ليست ماثلك ، ولا من  
أنت ، ولا ابن أنت ، ولا ماذا تفعل ، إنما السعادة هي رأيك  
فيها ونظرتك إليها . فقد تجد شخصين يحملان عملاً واحداً ،  
ولهما حظان متساويان من المال والمركز ، ومع ذلك تجد أحدهما  
مبتسماً والآخر سعيداً . ولماذا ؟ لأن لكل منهما اتجاهًا ذهنيًا  
مختلفًا ! ولقد رأيت وجوهاً سعيدة بين العمال الصينيين الذين  
يتصبّب منهم العرق ، وقد أضناهم العمل في حر الصين اللاتح  
لقاء بضعة قروش في اليوم ، مثلما أرى كل يوم من الأشخاص  
السعداء في طريق « بارك » ببيويورك .

قال شكسبير : « ليس هناك جميل ولا قبيح ، وإنما تفكيرك  
هو الذي يصور لك أحدهما »

وقال إبراهيم لنسكولن : « يصيب الناس من السعادة بقدر  
ما يوطدون عزيمتهم على أن يصبحوا سعداء ! » وهو على صواب  
فقد رأيت أخيراً مثلاً حياً على صدق هذا القول : كنت أصعد  
الدرج المفضى إلى محطة « لونج ايلاند » في نيويورك ، فالتفت  
أمامي مباشرة نحو أربعين طفلاً من المعجزة ، وهم يستمعون

بالمعنى الخشبية على صعود الدرج . وقد أذهلني البشر البادي  
عليهم وأبدت هذه الملاحظة للشرف عليهم فقال لي : « إن  
الطفل عند ما يتبين أنه سيصبح عاجزاً مدى حياته يصدم أول  
الأمر ، ولكنه بعد أن يتغلب على صدمته ينقلب راضياً بنصيبه  
ويصبح أسعد من الأطفال الأسحاء . »

وقد أحسست حاجة إلى خلع قبعتي إكباراً لهؤلاء الأطفال  
فقد علموني درساً آمل ألا أنساه أبداً .



قال لي « فرانكلين بتجر » أحد رجال التأمين على الحياة  
الناجحين ، إنه وجد منذ زمن مضى أن الرجل المبتسم أهل  
لترحيب في كل مكان ، ومن ثم اعتاد قيل أن يدخل مكتب  
أحد عملائه أن ينتظر لحظة ويفسّر في الأفضال التي من بها الله  
صباحته عليه ، والتي ينبغي أن يسعد بها فترسم على بحياه  
ابتسامة مشرقة راضية ، ثم يدخل المكتب . وهو يمزو إلى  
هذه الخطة البسيطة نجاحه الكبير في بيع عقود التأمين .

أؤمن الفسّر في هذه النصيحة التي قالها « هربرت هبارد »  
ولكن اذكر أن مجرد قراءتها لا يجديك ما لم تحاول تطبيقها :  
وإذا غادرت باب بيتك ، فارفع رأسك ، واملاً رثيتك

أحد أعياد الميلاد ، قطعة من الفلسفة الشعبية عن الابتسامة كان لها أكبر الأثر . وإليك هي :

### الابتسامة في غير المنزور

إنها لا تكلف شيئاً ولكنها تعود بالخير الكثير .  
إنها تُقَيِّم أولئك الذين يأخذون ، ولا تفقر أولئك الذين يمنحون ! .

إنها لا تستغرق أكثر من لمح البصر ، لكن ذكراها تبقى إلى آخر العمر ! .

لن تجد أحداً من الفقى بحيث يستغنى عنها ، ولا من الفقر في شيء وهو يملك ناصيتها ؟ .

إنها تشيع السعادة في البيت ، وطيب الذكر في العمل ، وهي التوقيع على ميثاق المحبة بين الأصدقاء .

إنها راحة للتعب ، وشعاع الأمل للبائس ، وأجل المزاء للمحزون ، وأفضل ما في جملة الطبيعة من حلول للمشكلات ؟ .

و برغم ذلك فهي لا تُشترى ، ولا تُستجدى ، ولا تقترض ، ولا تسلب ! إنها شيء ما يكاد يؤتي ثمرته المباركة حتى يتطاير شعاعاً ! .

بالهواء ، وحي أصدقائك بابتسامة مشرقة ، وبث الروح في كل مصالحة . لا تخش أن يساء فهمك ، ولا تضع لحظة في التفكير في خصومك ، بل حاول أن تتبين هدفك جيداً في ذهنك ، ثم تقدم إليه مباشرة . احصر ذهنك في الآمال الكبار التي تزيد تحقيقها ، وسوف تجد بمرور الأيام أنك تقتنص الفرص ، في غير وعى منك لتحقيق هذه الآمال . تمثل في ذهنك صورة الشخص الناجح الذي تريد أن تكونه ، وستحولك هذه الصورة رويداً إلى ذلك الشخص الذي تطمح في أن تكونه . إن التفكير هو أرقى مميزات الإنسان ، وأن تفكر تفكيراً صحيحاً هو أن تخلق وتبتكر ، فكل الآمال الكبار تبدأ برغبة ، وإتنا آخر الأمر صائرون إلى المثل الأعلى الذي ترغبه قلوبنا وتشتهيه »

\*\*\*

كانت لأهل الصين القدامى حكمة رائعة ، ومنها هذه الحكمة التي يحمل بنا أن نطلقها على صدورنا كي لا ننساها أبداً :  
« إن الرجل الذي لا يعرف كيف يبتسم لا ينبغي له أن يفتح متجراً » ! .

وبهذه المناسبة ، نشر « فرانك إيرفنج فلتشر » خلال دعايته عن منتجات شركة « أو بنهايم وكولنز وشركاهما » ، في

فإذا أتاك رجالنا لبيعوك ما يحتاج إليه في عيد الميلاد ،  
والفتية من التمدد والإرهاق بحيث عز عليهم الابتسام ، فكن  
أخا كرم وامنعهم ابتسامه من لذلك . . فوالله إن أحوج الناس  
إلى الابتسامه هو الذي لم يبق له شيء من الابتسام ليهبه ! .

فإذا أردت أن يحبك الناس اتبع القاعدة رقم ٢ :

انضم

## الفصل الثالث

إذا لم تفعل هذا فتوقع المتاعب

حدث في قرية « ستوني بوينت » الصغيرة بولاية  
نيويورك ، أن توفي طفل لأحد سكان البلدة ؛ وبينما جبرته  
بستمدون لتشييع جنازته ، ذهب « جيم فارلي » إلى  
« الاسطبل » ليمد جواده كي يشترك مع أهل بلدته في تشييع  
الجنازة . وكانت الأرض مكدوة بالبرد ، والجو زمهرياً  
والرياح تصفر ، وبينما الجواد يمشي على الأرض التي غدت أشبه  
بالمستنقع ، إذا به يقفز فجأة ويرفع رجله الخلفيتين إلى أعلا  
ويضرب بهما « جيم فارلي » فيقتله لساعته ! وشهد سكان  
القرية الصغيرة ، في ذلك اليوم جنازتين لا واحدة !

وخلف « جيم فارلي » وراءه أرملته وثلاثة أولاد ، وبضع  
مئات من الريالات هي قيمة التأمين على حياته .

وكان ابنه « جيم » في العاشرة من عمره حينذاك ، فذهب  
يبحث عن عمل ، حتى وجدته في مصنع لطوب البناء ، حيث  
راح يحمل الرمل ويصبه في القوالب ، ثم يمرضه للشمس حتى

يحف . لم ينل هذا الصبي من التعليم إلا قدرأ يسيراً ، ولكنه  
بفريزته كان يجيد التحبب إلى الناس ، واستطاع ، بمرور الوقت ،  
أن يربّي في نفسه مقدرة فائقة على تذكر أسماء الناس ، فما إن  
بلغ الأربعين من عمره حتى منحته أربع جامعات درجاتها  
الفخرية ، وقد أصبح ، فيما بعد « رئيس اللجنة الديمقراطية  
القومية » ومديراً عاماً للبريد في الولايات المتحدة !

قابلته ذات يوم وسألته عن سر نجاحه الباهر ، فقال لي :  
« الجد والاجتهاد » فقلت : « لاتمزح ! » فسألني ماذا أظن ،  
إذن ، كان سر نجاحه ؟ فقلت : « سمعت أن في وسعك أن  
تتحدى عشرة آلاف شخص بأسمائهم الأولى ! » وكنت مصيباً  
في ظني ؛ فقد ساعدت هذه المقدرة « جيم فارلي » على أن ينصب  
فرانكلين روزفلت رئيساً للولايات المتحدة .

أما كيف خلق « جيم » هذه المقدرة على تذكر أسماء  
الناس فأمر هين : كان إذا التقى بصديق جديد تعرف على  
اسمه الكامل وأسماء أولاده وذويه المقربين ، ووقف على طبيعة  
عمله ، ولونه السياسي ، وآرائه العامة ومن ثم يحتفظ بهذه  
المعلومات في ذهنه كجزء من الصورة التي اخترنها في مخيلته لهذا  
الصديق ، فتى التقى به ثانية ، وسمه أن يربّت ككتفه وبسأله

عن أولاده ، وزوجته ، والأزهار الجميلة التي تنبت في حديقة  
داره ، فلا محبب إذن أن يكون له على مر الأعوام ، معارف  
وأصدقاء يفوق عددهم الحصر ! .

وقبل أن يبدأ فرانكلين روزفلت حملته الانتخابية بأشهر ،  
عكف « جيم فارلي » على كتابة مئات الرسائل كل يوم  
لأشخاص يعرفهم في جميع أنحاء الولايات المتحدة ، ثم استقل  
القطار وظل مدى تسعة عشر يوماً يحوّب أنحاء الولايات ، وقطع  
في هذه الجولة اثني عشر ألف ميل !

وكان إذا حل ببلد قابل معارفه فيها على مائدة الإفطار  
أو العشاء ، أو العشاء فيقضى معهم زمناً يلقي عليهم فيه تحية  
قلبية نخلصة ، ثم يتركهم ليستأنف رحلته . فلما آب من رحلته  
انتقى من كل بلد زاره رجلاً واحداً وسأله أن يمد له قائمة بكل  
من قابلهم وتحدث إليهم . وقد حوت هذه القوائم آلافاً من  
الأسماء ، ومع ذلك ، فكل اسم ورد في تلك القوائم حظي  
صاحبه بمحادثة ودية مع « جيم فارلي »

وكانت الرسائل التي يكتبها « جيم » تبدأ دائماً بهذه العبارة :  
« عزيزي بل » - تدليل ولیم - أو « عزيزي جو » تدليل  
جوزيف - وكان الإمضاء دائماً « جيم » مجرداً ! .

الناس . فقد اظهر منذ صباه حباً للنظام ومقدرة على التزعم ، فلما بلغ العاشرة استكشف الأهمية العظمى للتي يملقها الناس على أسمائهم ، وقد استخدم هذه الحقيقة التي وقف عليها في اكتساب قلوب معاونيه وعماله .

مثال ذلك أنه عند ما كان صبياً في وطنه ، اسكتلنده ، ولدت له أرنب برية عشرة أرانب صغيرة . ولم يكن لديه ما يطعمهم به ، ولكنه اهتدى إلى فكرة نيرة : قال للصبيان من جيرانه إنه سوف يسمي الأرانب الوليدة بأسمائهم إن هم ذهبوا واستحضروا له ما يطعمهم به ! وفعلت هذه الخطة فعل السحر ! ولم ينس كارنيجي ذلك قط .

وبعد ذلك بأعوام استطاع أن يصبح من أرباب الملايين مستعيناً بهذه الخطة ذاتها . حدث أنه كان يسمي لبيع منتجات من الصلب لشركة « سكك حديد بنسلفانيا » وكان رئيسها عندئذ « ادجار نومسون » فما كان من كارنيجي إلا أن شيد مصنعاً ضخماً في « بتسبرج » لصناعة عربات السكك الحديدية وسماه « مصنع ادجار نومسون لأشغال الصلب » !

وعند ما كان « أندرو كانيجي » و « جورج بولمان » يتنازعان السيطرة على صنع عربات النوم ، تذكر « ملك

لقد اكتشف « جيم فارلي » في وقت مبكر من حياته أن أحب الأسماء للإنسان هو اسمه ! ومتى ذكرت اسم شخص صادفته وناديته به في المرة التالية التي تلقاه فيها ، فتق أنك أدبت له مجاملة لطيفة باقية الأثر .

أما لو نسيت اسمه ، أو نطقت به مغلوطاً فقد ارتكبت ذنباً لا يضر ! .

مثال ذلك أتى نظمت ، مرة برنامجاً في الخطابة العامة بباريس ، وأرسلت عدة خطابات إلى الأمريكيين المقيمين هناك أدعوم إلى الاشتراك في هذا البرنامج .

وقد وقع الكتبة الفرنسيون على الآلة الكاتبة في بعض أخطاء عند كتابة أسماء المدعوين ، فأرسل إلى مدير أحد المصارف الكبيرة في باريس خطاباً يؤنبني فيه تأنيباً شديداً لوقوعي في خطأ هجائي عند كتابة اسمه ! .

\*\*\*

ماذا كان سبب نجاح أندرو كارنيجي ؟ .

كان يلقب بملك الصلب ، ولكن خبرته بصناعة الصلب . كانت - باعترافه هو - تتضاءل بجانب خبرة المشرات بمن يشتغلون عنده . أما السبب الحقيقي في نجاحه فهو خبرته بمعاملة

أعماله بنفسه لم يعكر صفو العمل في أفران الصلب الضخمة التي  
يملكها إضراب واحد !

وهل أدلّ على حب الناس لأسمائهم ، واعتزازهم بها من أن  
« بارنم » عندما أبت عليه الأقدار أن يعقب ولداً يحمل اسمه  
أوصى لحفيده « سيلى » بخمسة وعشرين ألف ريال على أن يسمى  
نفسه باسم « بارنم سيلى » !؟

ومنذ قديم الزمان اعتاد الأثرياء أن ينفحوا المؤلفين مبالغ  
من المال على أن يصدّروا مؤلفاتهم بإهداء وجهونه إليهم !

والمسكيتات والمتاحف في كل بلد من بلاد العالم تدين بأنهم  
ما فيها من مجموعات لرجال أرادوا أن تخلد أسماءهم في مكتبة  
نيويورك العامة نجد مجموعتي « آستور » و « لينكوكس »  
وفي متحف « متروبوليتان » نجد اسمي « بنجامين الثمان »  
و « ج . ب . مورجان » ، ولا تخلو كنيسة تقريباً من أركان  
مزخرفة تخلد أسماء من ساهموا في إنشائها !

\*\*\*

وإذا سألت أكثر الناس ؛ لماذا لا يتذكرون الأسماء ،  
لا تتحلوا لأنفسهم العذر بكثرة المشاغل ! ولكنهم ، على الأرجح

الصلب « قصة الأراب ! كانا كلاهما يتباريان في تخفيض  
الأسعار ونحطيم كل أمل لهما في الكسب الجزيل . وذهب كل  
من كارنيجي وولمان إلى نيويورك ليقابلا رئيس مجلس إدارة  
« اتحاد الباسفيك » . والتقى ، مصادفة ، ذات مساء في فندق  
« سانت نيكولاس » ، فأقبل كارنيجي على منافسه وهو يقول :  
« ألا ترى يا مستر بولمان أننا نتصرف كالحق ؟ » وسأله بولمان :  
« ماذا تعني ؟ » وعندئذ عرض عليه كارنيجي أن تتحد  
شركتهما ، وتوخي في عرضه أن يبين المنافع المشتركة التي سوف  
تعود عليهما إن عملا متعاونين ، بدلاً من أن يعمل أحدهما ضد  
الآخر : وأنصت بولمان باهتمام ، ولكنه لم يقتنع تماماً ، وأخيراً  
سأل كارنيجي : « وماذا نسمي هذه الشركة الجديدة ؟ »  
فأجاب كارنيجي على الفور : « كيف ؟ » شركة عربات بولمان  
الفخمة « طبعاً ! » .

أشرق وجه بولمان وقال : « نعال إلى مكتبي يا صاح  
ولنتكلم جدياً في هذا الموضوع » ، وقد خلق الحديث الذي دار  
بينهما في تلك الليلة حدثاً تاريخياً في عالم الصناعة !

وكان أندرو كارنيجي يباهى بأنه يسهه أن ينادى عماله ،  
على وفرة عددهم ، بأسمائهم الأولى ، وبأنه عند ما كان يدير

ليسوا أكثر انشغالا من فرانكلين روزفلت الذي كان يذكر  
أسماء صفار المال الذين يلتقي بهم .

حدث أن صنعت له شركة « كرايزلر » سيارة خاصة ساقها ،  
إلى البيت الأبيض مستر « تشمبرلين » رئيس الشركة وأحد  
المال . وأمامي الآن خطاب من مستر « تشمبرلين » يروى فيه  
ما حدث في ذلك اليوم :

« لقد علمت الرئيس روزفلت كيف يقود السيارة دون  
عناء ، ولكنه علفى الشيء الكثير عن فن معاملة الناس ! فلما  
إن وصلت إلى البيت الأبيض حتى استقباني الرئيس وهو بادي  
المرح والسرور ، وناداني باسمي الأول ، ورحب بي أصدق  
ترحيب . وكانت السيارة مصممة بحيث يمكن قيادتها باليدين  
وحسب ( فقد كان روزفلت مشلول الساقين ) . وقد ازددهاني  
سرور الرئيس بتصميم السيارة وقوله لي : « إنها رائعة . وكم  
أحب أن ينفسح أمامي الوقت لأنك أجزاءها عسى أن أرى  
كيف تعمل » ! وعندما أبدى أصدقاء روزفلت ومن معه  
إعجابهم بالسيارة قال لي روزفلت في حضرتهم : « إنني أقدر  
بامستر تشمبرلين الوقت والجهد والعناية التي بذلتها في تصميم  
هذه السيارة وصنعها . إنه عمل رائع عظيم » وقد أبدى الرئيس

إعجابه بالحرك ، وبالمرآة العاكسة ، وبالساعة الآلية ، وبالمضباح  
الكهربائي الكشاف ، وبمقعد السائق ، وبالحقائب الخاصة  
بالثياب ، وعلى الجملة امتدح كل شيء . عرف أنني أوليته عناية  
خاصة . وقال لي : إنه سيلفت إلى هذه الأشياء أنظار مسر  
روزفلت ؛ ووزير العمل ، وسكرتيه الخاص . نبل لقد أشرك  
بواب البيت الأبيض الزمجي في الموضوع وقال له مازحاً « عليك  
باجورج أن تولى حقائب الثياب أحسن عنايتك » .

« وكنت قد صحبت معي عاملاً ميكانيكياً ، قدمته إلى  
الرئيس روزفلت حال وصولنا . وكان العامل فتى خجولاً ، فظل  
طوال المقابلة صامتاً ساكناً ، ولكن الرئيس ، قبل أن يودعنا  
ناداه باسمه ، وشد على يده ، وشكره على زيارته ! ولم يكن في  
شكره شيء من الاصطناع بل كان يعنى كل كلمة قالها » .

« وبعد عودتي إلى نيويورك ببضعة أيام ، نسلت صورة  
الرئيس ممهورة بإمضاءه ، وكلمة قصيرة يعرب فيها عن شكره  
وتقديره . . . أما كيف استطاع الرئيس أن يجد الوقت الذي  
يكتب لي فيه هذه الكلمة فما يصعب عليّ تعليله ! » .

لقد كان الرئيس روزفلت يعرف أن إحدى الطرق السهلة  
المضمونة لاكتساب قلوب الناس هي تذكر أسمائهم ، وطمعهم



فهذا يشعرون بأهميتهم . فكم منا يفعل ذلك ؟ ! .  
إنما نقضى نصف الوقت الذى نتعرف فيه على غريب  
تبادل بضع كلمات جوفاء ، ثم لا نستطيع حتى أن نذكر اسمه  
عند ما يحيننا لينصرف ! .

\* \* \*

إن من أهم الدروس التى يتلقاها السياسى ، هذا الدرس :  
« إن تذكر اسم أحد النساخين هو نصف الطريق إلى  
نباهة الذكر ، أما نسيانه فهو نصف الطريق إلى الخيبة  
والإخفاق ! » .

وكان نابليون الثالث ، إمبراطور فرنسا وابن عم نابليون  
المعظم ، يباهى بأنه ، على الرغم من واجبات الملك الملقاة على  
عاتقه ، يستطيع أن يذكر اسم كل شخص التقى به .

فإذا كانت خطته ! غاية من البساطة . كان إذا لم يسمع  
اسم محدثه واضحاً قال له : « آسف لم أستطع أن ألتقط الاسم  
تماماً » فإذا كان الاسم على شئ من الغرابة سأل : « كيف  
يتهمجى ؟ » ثم يأخذ على عاتقه ، خلال المناقشة أن يكرر الاسم  
جملة مرات ويحاول أن يربطه ، فى ذهنه ، بصورة صاحبه ،  
وملاحظه ، وتصويراته ومظهره العام .

وإذا كان الرجل على قدر من الأهمية ، قام نابليون ،

فإذا أردت أن يحبك الناس ، فاتبع القاعدة رقم ٣  
إذكر أنه اسم الرجل هو أحمل وأحب الأسماء إليه

## الفصل الرابع

### لكي تصبح محدثاً بارعاً

دعيت أخيراً لحضور مباراة في « البريدج » برغم أني شخصياً لا ألعب « البريدج » . وقد صادفت هناك فتاة شقراء لاتلب « البريدج » بدورها ، فرحنا تقطع الوقت بالحديث ، وحين عرفت الفتاة مني أني كنت أستاذ « لويل توماس » وأنتى ارتحلت معه إلى أوربا ، وعاونته في التقاط أفلامه السينمائية « Illustrated Travel Talks » أقبلت عليّ بلهفة وهي تقول : هل لك يا ماستر كارنيجي أن نحدثني عن كل الأماكن التي زرتها ، والمناظر التي رأيته ؟ . وقبل أن أجيّ طلبها قالت لي عرضاً ، إنها قد عادت إلى زوجها أخيراً من رحلة إلى أفريقيا ، فما كدت أسمع ذلك حتى هتفت : « حقاً ؟ ! لكم تمنيت دائماً أن أزور أفريقيا ! ولكني للأسف ! لم أحقق بعد هذه الأمنية ، اللهم إلا لمدة أربع وعشرين ساعة قضيتها في الجزائر ، هل زرت تلك المدينة الساحرة ؟ ! يالك من محظوظة إنني أجسّدك بربك ! حدثيني عن أفريقيا »

وكان حديثها عن أفريقيا كافياً لتمضية خمس وأربعين دقيقة من الوقت ، لم سألني بعدها عن مشاهداتي في أوربا ! ، والحق أنها لم تسكن تريدني أن أتحدث إليها عن رحلاتي ، بل كانت تريد أن تظفر بستمع شفوف ! يعينها على استعادة ذكرياتها !

فهل كانت هذه الفتاة مدعاً في الخلق ؟ كلا ؟ فمعظم الناس هكذا ، قد جمعتني أخيراً بأحد علماء النبات المبرزين حفلة عشاء أقامها الناشر المعروف « ج . جرينبورج » ولم أكن قد تحدثت إلى أحد علماء النبات من قبل ، لذلك وجدت في الاستماع إليه لذة كبرى . جلست على حافة مقمدي ، وأصعبت إليه وهو يحدثني عن الحشائش والأزهار ، والحدائق للزلية ، وكان من لطيف الشئاميل بحيث أوضح لي كيف أحل بعض المشكلات المتعلقة بمحديقي

وكنا - كما أسلفت - في حفلة عشاء ؟ ولكنني ضربت بقوانين اللياقة عرض الحائط ، وتجاهلت سائر المدعوين ، ومضيت أتحدث إلى هذا العالم ساعات بأكلها ! .

واتصف الليل فتمنيت للمدعوين ليلة سعيدة وانصرفت وعاد عالم النبات إلى مضيفنا وأجرل له الثناء على . . . فقد كنت - على حد تعبيره « مثيراً جداً » . وكنت هذا وكنت ذاك

ثم اختتم حديثه للضيف بقوله : حقاً إن مسر كارنيجي يحدث بارع « يحدث بارع ؟ أنا ؟ ! وكيف ؟ ! فاني لم أقل شيئاً على الإطلاق ! بل ما كان لي أن أقول شيئاً قبل أن أغير موضوع الحديث ، فقلت أعلم من النبات أكثر مما أعلم عن شريح طائر « البنجوين » ! كل ما فعلته أنني استمعت بشفف ؛ قد فعلت ذلك لأنني كنت شغوفاً حقاً بما يقول ، وقد أحسرتُ هو بذلك ، وسرته هذا بطبيعة الحال ، فالاستماع المشفف هو أعلى ضروب الثناء الذي يمكن أن تضيفه على محدثك !

\*\*\*

يقول « جاك وودفورد » في كتاب « غرباء يجمعهم الحب »<sup>(١)</sup> : قل من البشر من يحمد أمام الثناء الذي يتضمنه الإنصات باهتمام ؟

ولقد ذهبت أنا إلى أبعد من ذلك مع عالم النبات ، كنت « مسرفاً في تقديرى مبدراً في ثنائى » ، قلت له إننى تسليت وأفدت كثيراً ، وقد فعلت ! وقلت إننى أود لو تكون لى معلوماته الغزيرة وإبنى والله ، لأود ! وقلت : إننى أتمنى لو أطوف معه بالحقول ليسمى لى النباتات والأزهار بأسمائها ، وإبنى أتمنى فعلاً !

Jack Woodford «Strangers in Love»

(١)

وقلت له إنه ينبغي لى أن أراه مرة أخرى وشيكاً ، وإنه حقاً ينبغي ! !

ولهذا وصفنى الرجل بالمحدث البارع ، وأنا الذى لم أزد على أن كنت مسقماً طيباً شجماً على الحديث .

\*\*\*

ما هر سر الصفات الناجحة التى تعقد فى مقالة بين اثنين من رجال الأعمال ؟ يقول « تشارلس إليوت » : ليس فى ذلك سر ، سوى أن تصنى باهتمام لمحدثك ، فلا شئ آخر يسره أكذ من ذلك .

شئ واضح .. أليس كذلك ؟ ولا ينبغي لك أن تدرس أربع سنوات فى جامعة « هارفارد » لكى تصل إليه ! ولكنى ، رغم هذا أعرف - وأنت تعرف ولا شك - تجاراً يستأجرون ألحم التساجر ، ويبيعون بضائعهم بسعر معتدل ، ويزودون واجهات محالهم بأكثر اللافئات اجتذاباً للأنظار ، وينفقون الأموال الطائلة على الدعاية والإعلان ، ثم يستخدمون ، بعد ذلك بإعة لا يحسنون الإصغاء باهتمام .. بإعة يجادلون زبائنهم ، ويقاطعونهم ، ويناقضونهم الرأى ، وقد يفلظون لهم القول ، ويوشكون أن يقذفوا بهم خارج المتجر ! .

خذ ، مثلاً من قصة « س . دوتون » - أحد طلبتى -

اشترى ذات يوم ، حلة جديدة من متجر كبير معروف في  
نيوآرك ، بولاية نيوجرسي ، وبعد أيام ، استكشف « دوتون »  
أن صباغ الحلة ردى . وأن لونها يحيل إذا أصابها شئ من  
المرق . فأخذ الحلة وعاد بها إلى المتجر ، وقصد إلى البائع الذى  
باعه إياها وقص عليه القصة . هل قلت « قص عليه » ؟ !  
استغفر الله . . بل حاول أن يقص عليه « ولكنه لم يستطع . .  
فقد قطع عليه البائع السبيل وقال له : لقد بعنا آلافاً من هذه  
الحلل ، وهذه هى أول شكاية نسمع بها ! تلك كانت كلماته ،  
أما « لمجنته » فكانت أقبح بكثير ! ولم يكن لها إلا ترجمة  
واحدة : « أنت تكذب ! أتظن أنك ستحملنا التهمة ؟ حسناً  
سوف نرى لمن نكون الغلبة ! » .

وإن اجتمعت المناقشة ، تدخل بائع آخر فى الموضوع وقال  
« كل الحلل ذات اللون القاتم يحيل صباغها فى أول الأمر ،  
ولا بسمنا أن نفعل شيئاً إزاء ذلك ، خاصة للحلل التى تباع بثمن  
هذا الثمن الرخيص ! ! » .

قال مستر « ديتون » : « . . وكنت على تلك اللحظة  
بمجرد غاضب وحسب ، فلما ألمع البائع الثانى إلى أننى اشتريت  
بضاعة رخيصة بدأت أغلى كالرجل ! وأوشكت أن أقول لهم :  
« خذوا حلتكم واذهبوا بها إلى الجحيم » ولكن رئيس القسم

دخل علينا فى تلك اللحظة ، ووسعه أن يذهب غضبى ، ويهدى  
ثورى ، كيف بأن أستخدم ثلاثة أشياء : « أولاً : أستمع إلى  
قصتى من البداية إلى النهاية دون أن يقاطعنى بحرف واحد !  
وثانياً : ما إن أكملت حديثى حتى سلم معى بأن لون الصباغ  
قد حال فعلاً ، وأنذر البائع ألا يبيع شيئاً قط ما لم يستوثق من  
جودته ورضاء العميل عنه . وثالثاً : سألقى ماذا أريد أن يفعل  
بالحلة ، وأظهر عزمه على أن يفعل حسماً أشير عليه .

« وكنت إلى بصع دقائق خلت ، على استعداد لأن أقول  
لهم : « احتفظوا ببضاعتكم الرديئة لأنفسكم » ولكننى عندئذ  
أجبتهم : « إني أسألكم للنصيحة بدورى ، أريد أن أعرف هل  
ستظل الحلة تفقد لونها ، أم أن هذا طارىء مؤقت ! » . وهنا  
اقترح على رئيس القسم أن أجرب الحلة لمدة أسبوع آخر ، فإذا  
لم أرض عنها أرجتها إليهم .

« وغادرت المتجر راضياً . وقد صلحت حال الحلة فى نهاية  
الأسبوع ، واستعدت ثقتى التامة ببضاعة هذا المحل . وليس  
بمجبب أن يصبح هذا الرجل رئيساً لقسمه . أما الماكان فإنهما  
سيظلان . . . . كنت على وشك أن أقول إنهما سيظلان بمجرد  
بائعين طول حياتهما - كلا ! بل ربما أنزلا درجة إلى قسم

حزم البضائع حيث لا تكون لها صلة بالعملاء ، على الإطلاق »

\*\*\*

حتى أشد الناس جفافاً في الطبع ، وغلظة في القول لا يملك إلا أن يلين إزاء مستمع صبور عطوف . . . مستمع يلوذ بالصمت إذا أخذ محدثه الغاضب ، بصول ويجول كالحية الرقطاء ، وهر ينفت سمه هنا وهناك ! .

مثال ذلك أن « شركة تليفونات نيويورك » صادفت منذ بضعة أعوام مضت ، عميلاً من شر العملاء وأسوأهم خلقاً وقد سب الرجل مندوب الشركة وأشبعه لعناً ، ورفض أن يدفع الأقساط « الملفقة » « المدسوسة عليه » كما وصفها ! - وكتب المقالات إلى الجرائد ، وأرسل الشكاوى إلى « لجنة الخدمة العامة » وبدأ حملة عاصفة ضد شركة التليفونات ! وأخيراً عهد إلى موظف بارع من « كاسح المتاعب » في الشركة المذكورة بمقابلة هذا العميل المشاكس . . . واستمع « كاسح المتاعب » وأرخص العنان للرجل الغاضب التأثير ريثما أفرغ مافي جعبه .

وحدث « كاسح المتاعب » طلبتي بما جرى بعد ذلك ، فقال :

« ظل الرجل يعصف وظللت أستمع ساكناً زهاء ثلاث

ساعات تقريباً . . . وعدت إليه في اليوم التالي واستمعت مرة أخرى وقيلاته أربع مرات ، وفي المرة الرابعة كنت قد عُينت عضواً في هيئة شرع في تأليفها وسماها « هيئة حماية مشتركي التليفون » وما زلت - على قدر ما أعلم - العضو الوحيد في هذه الهيئة بجانب رئيسها ! .

« كان كل ما فعلته أنني سمعت إلى الرجل باهتمام . أقررتني على كل كلمة قالها ، ولم يكن الرجل قد اعتاد أن محدثه موظف بشركة التليفونات على هذا النحو . أما الموضوع الذي أتيت بشأنه . فلم أشر إليه قط في الزيارات الثلاث الأولى - وفي الزيارة الرابعة أسدلت الستار على المشكلة تماماً ، فقد سدد الرجل - من تلقاء نفسه - حسابه كله ، ولأول مرة في تاريخ نزاعه مع الشركة سحب كل شكاواه ضدها ! » .

لاشك أن هذا العميل كان يعتبر نفسه محامداً مظلوماً يدافع عن الحقوق العامة ضد استغلال معيب ! ولكنه في الحقيقة كان في حاجة إلى « الإحساس بالأهمية » ، وكان ينبغي هذا الإحساس أول الأمر من التبرم والشكوى ، ولكنه بمجرد أن حصل على هذا الإحساس من أحد مندوبي الشركة ، سرعان ما اندثرت مظلالمه المتوهمة ! .

\*\*\*

ومنذ سنين مضت ، بلغ الفقر بأحد الفنان الهولنديين ، المهاجرين إلى أمريكا ، إلى حد أنه كان يشتغل بتنظيف نوافذ أحد المخازن ، بعد إيايه من المدرسة ، نظير عشرين قرشاً في الأسبوع ! ولم تزد المدة التي قضاها هذا الفنان في المدرسة - وهو يدعى « إدوارد يوك » - على ست سنوات ، ورغم ذلك . فقد وسعه أن يصبح واحداً من أنجح الصحفيين في تاريخ الصحافة الأمريكية . كيف ؟ هذه قصة طويلة ، وسنكتفي بجانب منها : بدأ « يوك » باستخدام المادى . التى ضمتها هذا الفصل : ترك المدرسة وهو فى السادسة عشرة من عمره ، واشتغل « ساعياً » فى شركة « ويسترن يونيون » لقاء ستة ريالات ونصف ريال فى الأسبوع ، ولكنه لم يتخل قط عن فكرة إتمام دراسته ، فبدأ يعلم نفسه ، اقتصد من أجور المواصلات : ونمّن عشاءه ما يمكنه من شراء دائرة معترف « التراجم الأمريكية » . . ثم فعل شيئاً لم نسمع بمثله من قبل : قرأ سير مشاهير المعاصرين ، وأرسل إليهم يسألهم معلومات أكثر عن طفولتهم . . كان مستمعاً طيباً ، وشجع مشاهير الناس على أن يتحدثوا عن أنفسهم ، كتب إلى « الجنرال جيمس جارفيلد » الذى كان مرشحاً للرئاسة - وسأله هل كان صبيّاً شقيّاً مشرداً حقّاً . وكتب إلى « الجنرال جرانت » بسأله عن معركة معينة فرسم له جرانت خريطة ، ودعا هذا الفنان -

البالغ من العمر أربع عشرة سنة - إلى المشاء معه ، وكتب إلى « إيمرسون » وشجعه على الكلام عن نفسه ! .

وسرعان ما كان هذا « الساعى » يرسل أعظم الناس فى البلد : إيمرسون ، وفيليب بروكس ، وأوليفر وندل هولمز ، ولونجفيو ، ومسر إبراهيم لسكون ، ولويزماى إلكوت ، والجنرال شيرمان ، وجيفرسون ديفيز ! .

ولم يكتف بمراسلة هؤلاء العظماء وحسب ، بل زار أكثرهم ، ميوتهم بمجرد أن حصل على عطلة من عمله ، وقد ملأته هذه التجارب ثقة لا تقدر بشئ .

وقد صرح على « إيزاك ماركسون » بطل العالم فى مقابلة مشاهير الناس أن « معظم الناس يفضلون فى طبع أثر طيب فى نفوس من يقابلونهم لأول مرة ، لأنهم يهلون الإصغاء باهتمام ! إنهم يحصرون همهم فى الكلام الذى سقولونه ، ومن ثم يصمون آذانهم عن الاستماع . . وقد قال لى عظماء الناس : إنهم يفضلون المستمعين الطيبين على المتكلمين الطيبين ، ولكن يبدو أن القدرة على الاستماع أندر من أى صفة طيبة أخرى ! » وليس العظماء وحدهم هم الذين يحتاجون إلى مستمع طيب ، بل الناس جميعاً هكذا ، وكما قالت مجلة « ريدرز دايجست »

ذات مرة : « إن أكثر الناس يستدعون الطبيب لا ليفحصهم وإنما ليستمع إليهم ! »

\* \* \*

في خاتمة حديثك ساعات الحرب الأهلية ، كتب لنيكولن إلى صديق قديم في « سبرنجفيلد » ، بولاية « إلينوى » ، يسأله أن يأتي إلى واشنطن ، لأن ثمة مشكلات يريد أن يناقشها معه . وأنى الصديق إلى البيت الأبيض . وتحدث إليه لنيكولن ساعات طوالاً عما يراه في مسألة إصدار قرار بتحرير العبيد ، وعرض لنيكولن لكل الآراء التي تحبذ الموضوع ، وتلك التي تعارض ، ثم قرأ عليه عدة خطابات ، ومقالات ، بعضها يلومه على عدم تحرير العبيد ، وبعضها يلومه في تبكيه في تحريرهم فلما فرغ لنيكولن من حديثه الطويل ، شد على يد صديقه وتثنى له أيلة سميدة ، وردّه إلى « إلينوى » دون أن يسأله حتى رأيه ! .

قضى لنيكولن طوال الوقت يتحدث ، وصديقه صامت يصغى ، وفي ذلك يقول الصديق : « وقد بدا على لنيكولن فلارتياح عند ما انتهى من كلامه ، فلم يكن ، في الواقع ، يحتاج إلى نصيحة ، بل كان يريد مجرد مستمع صبور ليكشفه ببيانه . ويحدثه بما يدور في خاطره » .

وهذا ما يريده كل منا عندما نحيط به المتألم وتواجهه المشكلات ، وهذا - غالباً - هو ما يريده الزبون الفاضل ، والموظف السامان ، والصديق المهان !

إذا كنت تريد أن ينفذ الناس من حولك ، وبسخروا منك عند ما توليهم ظهرك ، فهناك « الوصفة » : « لا تمنط أحداً فرصة الحديث . . . تكلم بغير انقطاع عن نفسك ، وإذا خطرت لك فكرة بينما غيرك يتحدث فلا تنتظر حتى يتم حديثه : إنه ليس ذكياً مثلك ولا أريباً ، فلماذا نضيع وقتك في الاستماع إلى حديثه السخيف ؟ ! اقتحم عليه الحديث واعترضه في منتصف كلامه ! »

هل تعلم أناساً يعملون بهذه الوصفة ؟ ! أنا أعرف ، لسوء الحظ ! والمدهش في الأمر أن بعضهم أسماء لماعة في المجتمع ! .

يقول الدكتور « نيكولاس بتلر » رئيس جامعة كولومبيا : « الرجل الذي يتكلم عن نفسه فقط لا يفكر إلا في نفسه فقط . والذي يفكر في نفسه فقط رجل جاهل تدعو حاله إلى الرثاء ، إنه أحمى النفس بفض النظر عن مدى تعليمه ! » .

فلنكن أصبح محدثاً بارعاً كن ، أولاً ، مستمعاً طيباً ، وفي

ذلك يقول مستر « تشارلس نورتل » : لكي تكون هاماً  
كن مهتماً .

اسأل محدثك أسئلة تظن أنه سيبر بالإجابة عنها . شجعه  
على الكلام عن نفسه ، وأعماله ، وعن المحيط الذي تخصص فيه  
وتذكر أن محدثك يهتم بنفسه وبرغباته ومشكلاته أكثر ، بمائة  
ضعف ، من اهتمامه بك ، وبمشكلاتك . وإن ضرماً يؤله هو  
أهم عنده من مجاعة تحقيق بأهل الصين ، أو كارثة تنزل بأهل  
أفريقيا . . . فاجعل ذلك نصب عينيك في المرة التالية التي تبدأ  
فيها مناقشة .

فإذا أردت أن يحبك الناس ، فاتبع القاعدة رقم ٤ :

كن صغماً طيباً ، وسمع محدثك على الكلام عن نفسه .

## الفصل الخامس

كيف يستر بك الناس

كل من زار ثيودور روزفلت في « أوبسترباي » قد أعجب  
بالتسارع أفعه ووفرة اطلاعه . فسواء كان الزائر من رعاة البقر ،  
أو من هواة الخيل ، أو من كبار الساسة ، فإن روزفلت كان  
يحدث كلا منهم في الميدان الذي تخصص فيه ! فكيف تيسر  
له ذلك ؟ الإجابة بسيطة : كان روزفلت إذا توقع زيارة شخص ما ،  
قضى جانباً من وقته يقرأ شيئاً عن الموضوع الذي يعرف أن ضيفه  
يهتم به أكثر من سواه ، ذلك أن روزفلت كان يعلم أن الطريق  
المؤدية إلى قلب الإنسان هي أن تكلمه في الأشياء التي يلم بها  
أكثر من غيرها .

وقد تعلم « وليم ايون فيلبس » أستاذ الأدب السابق بجامعة  
« ييل » هذا الدرس نفسه في وقت مبكر من حياته : كتب  
فيليبس في مقاله « عن الطبيعة الإنسانية » يقول بها :

« عندما كنت في الثامنة من عمري ، اعتدت أن أمضي  
ساعات طويلة في ضيافة عمتي « لبي لنسلي » في « ستراثفورد »



و ذات مساء حضر لزيارة عمتي رجل في منتصف العمر ، لم أره من قبل ، وكنت في ذلك الحين شغوفاً بالقوارب ، فأتيت علم الزائر بذلك ، حتى صب حديثه معي عن القوارب . وكل ما يتصل بها .

وقد ترك حديثه في نفسي أحسن الأثر وأبقى ، فلما انصرف سألت عمتي من هو ، وما سبب اهتمامه بالقوارب ؟ فأجابني عمتي أنه محام من نيويورك ، وأنه لم يهو القوارب في يوم من الأيام ! فسألته لماذا إذن ، صب حديثه كله عن القوارب ؟ فقالت : لأنه رجل لطيف الشئائل ، رأى أنك مهتم بالقوارب فتكلم عن الشيء الذي عرف أنه يهمك أكثر من سواه !

\*\*\*

وأما وأنا أكتب هذا الفصل ، خطاب من « ادوارد شاليف » ، وهو أحد رجال « الكشافة » العاملين ، وفيه يقول : كان رهط كبير من الكشافة يستعد للقيام برحلة إلى أورو با تحت إشرافي ، وكان بين أفراد غلام شديد الشوق إلى الاشتراك في هذه الرحلة ، ولكن ضيق ذات يده أوشك أن يحول دون تحقيق أمنيته ، فرغبت إلى مدير إحدى الهيئات الكبرى أن يتبرع له بمصاريف الرحلة .

« وقيل ذهابي إلى المدير ، سمعت أنه كان قد كتب

« شيكا » بمبلغ مليون ريال ، فلما صرف « الشيك » احتفظ به لديه داخل إطار ، فإني دخلت مكتبه ، حتى رجوته أن يريني هذا « الشيك » وقلت : « شيك بمليون ريال ؟ ! إنني لا أذكر أن إنساناً من قبل كتب « شيكا » بمثل هذا المبلغ من قبل ! لكم أود أن أخبر غلامي أنني رأيت « شيكا » بمليون ريال رأى العين ! وأراني الرجل « الشيك » والسرور يطفح من وجهه ، فسألته أن يقص علي كيف كتبه ولماذا

( ولا شك أنك لاحظت أن مستر شاليف لم يبدأ بالحديث عن غلامه الكشاف ، وعن الرهط الذي يزعم الرحيل إلى أورو با ! )

وما لبث الرجل أن سألني « على فكرة .. ماهو الشيء الذي رغبت في أن تراني بصدده ؟ » وهنا أخبرته بالفرض من زيارتي ولشدهما كان عجبني حين أجاب مطلبي في الحال ، بل فعل أكثر من هذا : لقد سأله أن يرسل فرداً واحداً إلى أورو با ، ولكنه تطوع فتكفل بنفقات خمسة أفراد فضلاً عني ! وأعطاني خطابات توصية إلى رؤساء فروع هيئته في عواصم أورو با بوصيهم بأن يقدموا لنا كافة التسهيلات الممكنة ، وقد قابلنا بنفسه في ناربس ، وطاف معنا بالمدينة .

« وإني لعلّ يقين من أنني لو لم أمسك بطرف الحديث الذي يسره ويحمله لما أمكن أن أجده مسارعاً إلى تلبية طابى بمقدار عشر ما وجدته ! » .

أترى هذه خطة ناجحة في الأعمال ؟

خذ ، مثلاً ، « هنرى دوفر لوى » صاحب المخازن المعروفة باسمه ، وهى من أكبر المخازن في نيويورك .

كان مستر دوفر نوى يَرجو أن يتعهد بيع الخبز لأحد الفنادق المعروفة ، وقد ظل يزور مدير هذا الفندق مرة كل أسبوع لمدة أربع سنوات متوالية ، واشترك في النوادي الإجتماعية التى يتردد عليها المدير ، بل استأجر غرفة في فندقه وسكن فيها لكي يحصل على الصفة ، ولكن .. على غير طائل !

يقول مستر « دوفر نوى » :

« .. ثم بعد أن درست العلاقات الإنسانية ، صممت على أن أغير خططى . قررت أن أتعرف على الشيء الذى يسره هذا الرجل أكثر من سواه . وقد اكتشفت أنه ينتمى إلى جماعة تضم أصحاب الفنادق وتسمى « الهيئة الأمريكية لأصحاب الفنادق » ولم يكن الرجل مجرد عضو في هذه الجماعة ، بل إن حماسه الشديد لها قد نصبته رئيساً عليها ، ورئيساً لهيئة « المستقبلين الدوليين » فضلاً عنها ! ولم يكن الرجل يهمل أن تعقد الهيئة

اجتماعاتها ، فقد كان على استعداد لأن يطير فوق قم الجبل ، أو يعبر القياق والبحار ليحضر اجتماعاتها .

« فلما قابلته بعد وقوفى على هذه المعلومات ، بدأت أجاذبه الحديث عن « جماعة المستقبلين » فرأيت من لهجته المشبعة بالحماسة أن هذه الهيئة هى مبعث سروره ، وبهجة حياته . وقبل أن أبرح مكتبه في ذلك اليوم ، عيّننى عضواً في تلك الجمعية ! .

« ولم أقل في خلال تلك المقابلة شيئاً قط عن الخبز . وبعد بضعة أيام حدثنى الرجل بالتليفون ، وطلب إلى أن أحضر ومعى « العينات » والأسمار !

فتصور هذا ، لقد ظلت أطرق باب هذا الرجل أربع سنوات متوالية محاولاً أن أحصل على الصفة ! .. والأرجح أننى كنت أظل أطرق بابه إلى اليوم لو لم أتكلف مثونة التعرف على الشيء الذى يسره أن يتحدث عنه ! » .

فإذا أردت أن يحبك الناس ، فاتبع القاعدة رقم ٥ :

تكلم فيما يسر محمدك وبلغه .

وهو نصف ذاهل ، وقد أشرق وجهه سروراً وقال في تواضع :  
« حقاً ؟ إنه ليس في مثل بهائه الأول ! » فأكدت له أنه مازال  
جيبلاً ؟ أخاذلاً . . وقد سر لذلك أيما سرور ، وقال : إن كثيرين  
قبل قد أبدوا إعجابهم بشعره !

وأراهن أن هذا الشاب قد ذهب إلى منزله ظهر ذلك اليوم  
وهو يكاد يسير على الهواء ! وأراهن أنه ما إن دلف إلى منزله  
حتى قص ماجرى بيني وبينه على زوجته وأراهن أنه تطلع إلى  
صورته في المرآة وقال لنفسه : « حقاً ! إنه شعر جميل ! »

نسألني ماذا جنيت من وراء ذلك ؟ أو يتحتم أن أجني شيئاً ؟  
أفترض أن تمتثل للأناية البغيضة فلا تهب شبكاً من المعادة  
لغيرك من الناس دون أن تنتظر جزاء ولا شكوراً ؟ أفترض أن  
تظل نفسك مطبقة بعضها على بعض ، كالتمر القبة التي تضر  
ولا تنفع ؟ إذن لاستحققت الخيبة والإخفاق في الحياة !

بلى . لقد جنيت شيئاً ولم أتكلف في سبيله مالا ولا جهداً :  
جنيت الإحساس بأنني وهبت هذا الشاب شيئاً دون أن يكون  
في طوقه هو أن يهبني شيئاً في مقابله ! وهذا ، ولا شك ، إحساس  
برضيك ، ويظل ماثلاً بذاكرك أمداً طويلاً .

ثمّة مبدأ على جانب عظيم من الأهمية في السلوك الإنساني

## الفصل السادس

### كيف يحبك الناس في الحال

كنت أتنظر دوري في الصف المنتظم أمام مكتب البريد  
لأسجل خطاباً ؛ فلاحظت أن الموظف المنوط به التسجيل متبهم  
بعمله ، ملول منه : وزن المظاريف ، ويناول الطوابع ، ويرد باقي  
النقود ، ويحرر الإيصالات . . حلقة مفرغة من العمل المتشابه  
الذي عهده سنة بعد أخرى . فقلت في نفسي : فلأحاول التجنب  
إلى هذا الشاب .

و يديهي أنني إذا أردت أن أعجب إليه فيجب أن أقول  
له قولاً لطيفاً لا عن نفسي ، وإنما عنه هو ! وساءت نفسي : ترى  
ما الذي يستحق أن أبدى إعجابي به ؟

والإجابة عن هذا السؤال عسيرة أحياناً ، خصوصاً حيال  
الغرباء ، ولكنهما في تلك المناسبة بالذات كانت ميسورة ، فسرعان  
ما حلت شيئاً اعترمت أن أبدى له إعجابي به .

وبينا الشاب وزن مطروفي قلت له في لهجة مغلظة : « لكم  
أتمنى لو كان لي مثل شعرك القاحم اللامع ! » فنظر إليّ الشاب

لو عشنا به .. وقتاً في المشكلات فقط ذلك .. : اجعل شخصيه  
الآخر يحس دائماً بأهميته .

لقد ظل الفلاسفة على مر العصور يبحثون في قواعد العلاقات  
الإنسانية ، ومن هذا البحث الطويل كله خرجوا نتائجاً ليس  
هناك ما هو أسوأ منه ، مبدأ علمه « زردشتار » الخمس في بلاد  
فارس منذ ثلاثة آلاف سنة ، و« لاون » كورنوفس « أهل  
الصين منذ أربعة وعشرين قرناً ، و« لاون » لاملين  
الطائية في وادي « هان » ، وبشر به « بوذا » على ضفاف  
« الجانجر » المقدس قبل أليلاذ خمسة مائة سنة وأوردته الكتب  
الهندوكية قبل ذلك بألف عام ، ونادى به السيد المسيح في  
للال أرض يهوذا الصخرية منذ تسعة عشر قرناً ، بل نادى به  
كل نبي في أمته ، وكل حكيمة في عصره ، ذلك هو : « أحب  
لأخيك ما تحب لنفسك » !

أنت تريد استحقاق الناس لك ، وتريد اعترافاً بتدرك  
وقيمتك ، وتتعطش إلى أن تكون ذا شأن في دينك الصغيرة ،  
وتأبى أن تستمع إلى مدهانة رخيصة ، أو تعلق بمجذبات الإخلاص  
وإنما تبغى « تقديراً » مخلصاً ، وترغب في أن يكون أصدقاؤك  
ومعارفك على حد قول « شواب » : « مسرفين في تقديرهم  
لك ، مبذرين في مدحهم إياك » .. كلنا يريه ذلك .. فدعنا

إذن ، تتبع هذا المبدأ الذهبي الذي هو : دعنا نمنح الآخرين  
ما نحب أن نمنحه .

كيف ؟ أين ؟

الجواب هو : طول الوقت ، وفي كل مكان !

سألت مرة موظف الاستعلامات في « شركة راديو سيني »  
عن نمرة مكتب « هنري سوفين » . وكان الموظف يرتدى بزة  
رسمية أنيقة ، وأراد أن يزهر أمامي بإجادته لعمله ، فأجاب في  
وضوح وجلاء : « هنري سوفين ( لحظة من الصمت ) ..  
الطابق رقم ١٨ ( لحظة من الصمت ) .. غرفة رقم ١٨١٦ » .  
وانجذبت إلى المصعد ، واسكنني توقفت لحظة ، وعدت إليه

أقول . « أريد أن أهنئك على المقدرة الفائقة التي أجبت بها عن  
سؤالي . لقد كنت غاية في الدقة والوضوح . لقد فعلت ذلك  
كفنان مبدع ، وهذا شيء تستحق عليه التهنئة ! »

واهتز الفتى سروراً ، وجمل يفسر لي ماذا كان يعني بكل  
لحظة من لحظات الصمت ، ولماذا نطق بكل عبارة بالطريقة التي  
نطقها بها ، وجملته كلتي يصلح وضع رباط عنقه استكمالاً  
للزهو الذي استشعره !

وبينا أنا أنطلق إلى الطابق الثامن عشر ، تولاني



وهذه هي قصته :

كان « هول كين » يهوى من الشعر القصائد القصيرة ،  
فالتهم كل ما أنتجه « دانييل جابريل روسيتي » ، وألقى محاضرة  
يتغنى فيها بشعر « روسيتي » ، وأرسل نسخة منها إلى « روسيتي »  
نفسه ! وقد سر « روسيتي » لذلك أبلغ السرور ، ولا يبعد أن يكون  
قد قال لنفسه : « إذا كان هناك شاب له مثل هذا الرأي في فني  
فلا بد وأن يكون ذكياً أريباً » ! ومن ثم دعا « روسيتي »  
ابن الحداد إلى لندن ليشتغل سكرتيراً خاصاً له ! وكانت تلك  
نقطة التحول في حياة « كين » وكان بحكم منصبه هذا يلتقى  
بأشهر الشخصيات الأدبية والفنية في ذلك الحين ، وقد انتفع  
بمخالطتهم ، ودب فيه الأمل بفضل تشجيعهم ، فاتخذ له وجهة  
خاصة في ميدان الأدب رفعت اسمه عالياً . . . وقد أصبح بيته ،  
« جريبا كاستل » في جزيرة « مان » كعبة الزوار من أقاصي  
الأرض ، بعد وفاته ، وخلف تركته تقدر بمليونين وخمسمائة  
ألف ريال !

ومن يدري ؟ فربما مات « هول كين » فقيراً مصدماً ،  
منسياً لو لم يكتب إلى رجل شهير مبدياً إعجابه به !  
نعم . كان « روسيتي » يعتبر نفسه شخصاً مهماً ، ولكن  
ليس بغير ريب ، فكل منا يعتبر نفسه شخصاً مهماً .. بل مهماً جداً !

الإحساس بأننى لماهت ، بعض الشيء ، في ترويج « الإحساس  
بالسعادة الإنسانية » !

\*\*\*

وليس عليك أن تنتظر حتى تعين سفيراً لدى فرنسا لكي  
تستخدم هذه الفلسفة فـ بل إنك تستطيع أن تفعل بها فعل السحر  
في كل يوم ، ومع كل إنسان !

فتلأ إذا جاءتك خادم المطعم تحمل صحناً من البطاطس المسلوقة  
وكننت قد طلبت بطاطس محمراً ، قل لها : « آسف إذ أزجحك .  
ولكننى أفضل البطاطس المحمر على الطريقة الفرنسية » فتجيب :  
« لا إزعاج إطلاقاً » وستسر بخدمتك لأنك أظهرت احتراماً لها .

عبارات كهذه . . . « آسف لإزعاجك » أو « هل أطعم  
في . . . » و « هل تفضل » ، و « هل تسمح . . . » ، و « إنى  
أشكر لك » تفعل فعل السحر في نفوس الناس ، وتقطر  
الزيت في عجلة الحياة اليومية التي تدور متشابهة في أسأم وملل !

هل قرأت إحدى روايات « هول كين » ملايين لاحصر  
لها من الناس قرأت رواياته . كان هذا الرجل ابن حداد ، ولم  
يقض في المدرسة أكثر من ثمانى سنوات ، وبرغم ذلك فقد  
أصبح ، فيما بعد ، من أوفر رجال الأدب ثراء !

أصبح عليهما قصصهما واقعتين ، طبق فيهما لثقتان من رجال  
أعمال الدين بدرستون برناجي هذه المجلدى . فحصلوا على أروع  
النتائج .

لما القصة الأولى فبطلها رجل من رجال القانون يفضل  
الابتداع كرهه فلندعه مستر « س »

أرسل مستر « س » غفب اهتمامه إلى مهدي عدة وجيزة  
إلى « لويج أبلاند » في صحبة زوجته ليزورا بعض أقاربها وهناك  
نهردا إلى عمة لزوجته عجوز ، حيث تركته زوجته وخرجت لتزور  
بعض أقاربها الآخرين . ولما كان يتفهم على مستر « س » أن  
ينهى إلى طلبة فصله بنتيجة تطبيقه ثيداً « إظهار التقدير للناس »  
تقد فسكر في أن يبدأ العمة المعجوز

والتي مستر « س » غلرة في أرجاء البيت قاحصة ليرى أى  
الأشياء فيه يسمه أن يبدى تقديره له ، وما لبث أن سأل العمة  
المعجوز : « ألم يشهد هذا البيت في نحو عام ١٨٩٠ ؟ » فأجابته  
المعجوز « بلى هذا على وجه التحديد هو العام الذى بنى فيه ! »  
فقال : إنه يذكرنى بالبيت الذى ولدت فيه . إنه جميل ،  
قوى البناء ، فسيح الأرجاء ، متعدد الغرف ، وإنه لمن سوء  
الحظ أن مثل هذه البيوت لم تعد تشيد في هذه الأيام » وأقرته  
السيدة المعجوز قائلة : « نعم . فإن شباب هذه الأيام لا يهتمون

هل تعتقد أنك أصنى معدناً من اليابانيين ؟ الحقيقة أن  
اليابانى يصبر نفسه - أصنى منك معدناً . فاليابانى المحافظ يشتمل  
غضباً لو رأى رجلاً « أبيض » يراقص سيدة يابانية ! وهل تعتبر  
نفسك أرقى من الهندوكى ؟ ! هذا ظنك أنت ! أما الهندوكى  
فيشعر بسموه عليك ، حتى إنه لا يمس طعاماً وقع عليه ظلك .  
وهل تظن أنك أرفع قدراً من الاسكيمو ؟ مرة ثانية أنت  
مخطئ ! فهم يعرف ماذا يظن بك الاسكيمو ؟ إن من الاسكيمو  
طائفة من المواطنين الكسالى الذين لا تقع فيهم ، ولا يعهد إليهم  
بشئ ، وهؤلاء يسميهم الاسكيمو « الرجال البيض » تعبيراً عما  
يشعرون به نحو البيض من احتقار وازدراء !

نعم . كل أمة تشعر أنها أرقى ، وأعرق ، وأرفع قدراً من  
الأمم الأخرى ، وهذه هي الوطنية المتطرفة التى تولد الحروب .  
إذا بكل رجل تلقاه يكاد يشعر أنه أحسن منك ، في ناحية ما على  
الأقل ، وليس هناك إلا سبيل واحد يفضى بك إلى قلبه ، ذلك  
هو أن تشعره - بطريقة مباشرة - أنك تعترف بأهميته ، وأنت  
تعترف بذلك في إخلاص !

لقد كر قول إيمرسون : « كل شخص ألقاه ، يفوقنى في  
ناحية واحدة على الأقل ، وفي هذه الناحية يمكن أن آخذ عنه  
وأعلم منه » .

بالبيوت الجميلة ، كل ما يريدونه هو شقة ضيقة ، وثلاجة كهربائية ، وسيارة يسرحون بها طيلة اليوم « ثم أردفت في صوت مرتجف لفرط ما يحمل من الذكريات السعيدة : لقد قام هذا البيت على الحب ، حملنا به ، زوجي وأنا ، وظللنا نحلم به مدى سنوات قبل أن نخرجه إلى حيز الوجود ، ولم نستخدم مهندسا ، بل وضعنا تصميمه بأنفسنا » ثم طافت به العمة المعجوز حول المنزل ، فأبدى تقديره الصادق للتذكارات الجميلة التي جمعتها خلال رحلاتها مع زوجها ، من أوان خزفية ؛ ولوحات إيطالية ، وستائر حريرية كانت يوماً معلقة في قصر فرنسي عظيم .

يقول مستر « س » : « فلما فرغنا من جولتنا بأفحاء المنزل اقتادتنى العمة إلى الحديقة « حيث الجاراج » ، وهناك وجدنا سيارة « بابكار » فخمة تكاد تكون جديدة لم تمس ، وقالت لي العمة في لهجة رقيقة : « لقد اشترى زوجي هذه السيارة قبل أن يقضى بمدة قصيرة ! ولم أركبها قط منذ وفاته : إنك يا صرر « س » تقدر الأشياء الجميلة ذات الذكرى العزيزة ، فخذ هذه السيارة ، إنها لك مع أخلص نحياني » . . . وأخذت بيدها المفاجأة ، وقلت كيف ياعمتي ؟ إنني أقدر كرمك طبعاً ، ولكنني لا أستطيع أن أقبل عطيتك ، إنني لست حتى محروماً لك ، ولديك أقارب كثيرون ، يودون أن تكون لهم هذه

« البابكار » فهتفت السيدة المعجوز في ازدياء : « أقارب ؟ ! م : لدى أقارب لأهم لم سوى انتظار موتى كي يظفروا بهذه السيارة ! ولكن بعداً لهم ! » فمدت أقول لها : « حسناً إذا كنت لا تريد أن تعطيتها لأحد منهم فلماذا لا تبيعها ؟ » فهتفت مرة أخرى : « أبيعها ؟ ! أنحبنى أبيع هذه السيارة ؟ ! أو تظن أنني أطيع أن أرى الغرباء يروحون أمامي ويفقدون بهذه السيارة ؟ ! . هذه السيارة التي اشتراها زوجي لي أنا ؟ ! إنني سأهديها لك . يا مستر « س » فأنت تقدر التذكارات حق قدرها ! » وحاولت التلمص بشتي السبل من قبول السيارة ، ولكنني كفت خشية أن أؤذي مشاعرها ! .

إن هذه السيدة المعجوز التي يضمها بيت كبير حافل بذكارات غرامها البائد ، كانت تتلف إلى شيء من التقدير ، والاعتراف بأهميتها . . لقد كانت ، ذات يوم شابة حسنة يخطب ودها الشبان ، وقد بنت هذا البيت الكبير الذي وهبته حرارة الحب دفتها ، وجمعت له التحف من أنحاء أوربا . فلما بلغت خريف العمر ، وقضى عليها أن تعاني الوحدة القاسية التي فرضتها عليها سننها ، أصبحت تتلف على شيء مما اعتادته من التقدير الخاص ، والاعتراف بقدرها . فلما وجدت من يندق عليها هذا التقدير - في شخص مستر « س » - لم نجد أقل من

سيارة « باكار » تهديها له لتعبر بها عن امتنانها وشكرها ! .  
وإليك القصة الثانية :

لقد اخترع « جورج ايستمان » - المعروف باسم « كوداك » -  
الشريط الحساس الذي جعل التصوير الفوتوغرافي ، فضلاً عن  
« السينما » أمراً ممكنًا ، فجمع من وراء ذلك ثروة تقدر بمائة  
مليون ريال ، وارتفع إلى مصاف مشاهير رجال الأعمال ، ولكنه  
برغم ذلك كله كان يتوق إلى التقدير والاعتراف بقيمته . . . تمامًا  
مثل ومثلك ! .

ومنذ عدة سنوات مضت ، شرع ايستمان في بناء « مدرسة  
ايستمان للموسيقى » في « روشستر » ، ومسرح « صالة كلپورن »  
الذي أراد به تخليد ذكرى أمه . ورغب جيمس « آدامسون »  
مدير « شركة المقاعد الفخمة » في نيويورك أن يتعهد تزويد  
المسرح بالمقاعد التي تنتجها شركته ، ومن ثم اتصل بمهندس  
البناء الذي استخدمه « ايستمان » وطلب منه أن يحصل له على  
موعد لمقابلة ايستمان .

وفي الموعد المحدد كان آدامسون على باب جورج ايستمان ،  
حيث قابله المهندس وحذره قائلاً : « أنا أعلم أنك أتبعني إلى  
عقد صفقة مربحة ، ولكنني أحذرك ألا تمكث في حضرة  
« ايستمان » أكثر من خمس دقائق ؛ فهو رجل حاد الطبع ،

كثير العمل ، فأوجز في حديثك بقدر طاقتك . . فوعد آدامسون  
بأن يعمل بنصيحته .

ولما دلف آدامسون بصحبة المهندس إلى مكتب ايستمان ، ألقاه  
مكباً على كومة من الورق فوق مكتبه ، قلما فرغ من فحصها ،  
قدمه المهندس إليه ، وهنا أسرع آدامسون يقول : أود أولاً يا مستر  
ايستمان أن أبدى لك إعجابي الشديد بأثاث غرفة مكتبك . وأنت  
تلم أنتي ، أشتغل بتأنيث المنشآت الكبرى ، ولكنني لم أرفى  
حياتي أناثاً بهذه الروعة ! « فأشرق وجه ايستمان وأجابه ببشاشة :  
« أنت تذكرني بشيء قد نسيت تماماً ! إنه أناث جميل ، أليس  
كذلك ؟ ! لقد راقى عندما استحضرتة لأول مرة ، ولكنني  
الآن ، لفرط انشغالي بالعمل ، قلما ألقى نظرة على محتويات  
غرفة مكنتي » .

ونعشى آدامسون في الغرفة ، وجعل يمسح بيده على خشب  
الأبواب والنوافذ ، وهو يقول : « هذا من البلوط الإنجليزي ،  
أليس كذلك ؟ إن له لمعة تختلف عن لمعة البلوط الإيطالي »  
وأجاب ايستمان : « نعم إنه بلوط انجليزي مستورد ، لقد انتباه لي  
صديق متخصص في صناعة الأخشاب » .

ونفض ايستمان وجعل يطوف بآدامسون في أرجاء الغرفة



الفسيحة ، وهو يحذنه عن ظروف تصميمها ، وتأثيرها ، فلما وقفا أمام النوافذ ، أشار إستان من خلالها بأصبعه إلى طائفة من المنشآت التي أسماها وحاول بواسطتها أن يسهم في خدمة الإنسانية كجامعة روشستر ، والمستشفى الطم ، ومستشفى الأطفال ، نهضة آدامسون بجماراه ، وأثنى على الأريحية التي حفزته على تخفيف ويلات الإنسانية ! .

وفتح إستان صندوقاً زجاجياً ، وأخرج منه أول آلة تصوير اقتناها في حياته ، وقد اشتراها من رجل إنجليزي . وسأله آدامسون عن كفاحه المبكر في معترك الحياة ، فتكلم إستان عن فقره أيام طفولته وصباه ، وكيف كانت أمه الأرملة تشرف على شئون البيت ، بينما هو يكاد في عمله بإحدى شركات التأمين لقاء عشرين قرشاً في اليوم !

واستدرجه آدامسون إلى الحديث . ببضعة أسئلة أخرى ، وراح ينصت له في شغف واهتمام وهو يروي قصة تجاربه في التصوير بالورق الحساس ، وكيف كان يصل الليل بالنهار في العمل دون أن يصيب غير إغفاءة قصيرة ، وكيف كان ينام مرتدياً ثيابه أحياناً حتى لا يضيع وقتاً في ارتدائها إذا استيقظ .

ولقد حذر المهندس آدامسون ألا يمكث أكثر من خمس دقائق ، ولكن ساعتين انقضتا ومازال آدامسون في حضرة إستان

أخيراً التفت إستان إلى آدامسون وقال له : « عندما كنت في اليابان ابتعت بعض المقاعد وأحضرتها معي ووضعتها في شرفة منزلي فكان أن محت الشمس طلاءها ، فاشتريت بعض الطلاء وأعدت طلاءها بنفسى ، أريد أن ترى كيف أطل الكراسى ؟ تعال إلى بيتى وتقدمى ... »

وذهب آدامسون ، فلما تناولا الفداء أطلعه إستان على المقاعد التي ابتاعها من اليابان ، ولم يكن المقعد منها يساوى أكثر من ريال ونصف ريال ، ولكن جورج إستان كان غوراً بها لأنه طلائها بنفسه ! .

وارتفعت قيمة العطاء لتأثيث المسرح إلى ٩٠.٠٠٠ ريال ! فمن تظنه حصل عليه ؟ ... جيمس آدامسون طبعاً !

\* \* \*

أين ينبغي لك ولى أن نبدأ بتطبيق هذه التعميدة السحرية : التقدير ؟ ! لماذا لا نبدأ في عقد دارنا ؟ أنا لا أعرف مكاناً آخر أشد من بيتنا حاجة إلى ذلك ، ولا أشد منها حرماناً !

لا بد أن لزوجتك أوجه كمال . . أو على الأقل لا بد أنك ظننت ذلك عندما أقدمت على الزواج منها ! فبالله ، كم مضى من الزمن على المرة الأخيرة التي أبدت فيها إعجابك بجمالها ؟ كم ؟

كنت في رحلة صيد بدلنا نهر « ميراميش » في « نيوبرونسويك » ، عندما وقع نظري على جريدة محلية ، فقرأت كل ما فيها ، بما في ذلك الإعلانات ، لكي أقتل الوقت في معسكر الصيد الثاني . . وقد وجدت في تلك الجريدة مقالا للكاتبة الذائعة الصيت « دوروثي ديكس » أعجبت به لدرجة أنني فضلتها عن الجريدة واحتفظت به ! .

قالت « دوروثي » في مقالها ذاك إنها ضاقت بالاستماع إلى النصائح العقيمة التي تروجى للعرائس والعريسان ، وأجدى من هذا أن يلتحق شخص بحرب حكيم بالعريس ويقول له : لا تنزوج حتى تقبل صخرة « بلارني »<sup>(١)</sup> عسى ألا تنقطع عدوبة حديثك عن زوجتك ، واعلم أن امتداح المرأة قبل الزواج هو من قبيل المل والانعطاف ، أما امتداحها بعد الزواج فهو من قبيل الضروريات للمحافظة على راحة البال والهناء العائلي ، إن الحياة الزوجية ليست ميداناً لإثبات الإخلاص وحسن النية بقدر ما هي للكياسة وحسن التدبير »

(١) تقول أسطورة انجليزية إنه كانت في حصن « بلارن » ، بإيرلندا صخرة كل من يقلها يذهب القدرة على الكلام اللين اللطيف . وهذا عيبه بما يجرى بين العوام في مصر من إطعام العروس قطعة من السكر كي يكون كلامها في مثل حلاوته !

إذا أردت أن تحظى براحة البال في حياتك الزوجية فلا تنتقد الطريقة التي تدبر بها زوجتك شئون البيت ، ولا تنقد المقارنات بين ما تفعله زوجتك وما تفعله أمك أو شقيقتك ، ولكن كن ، على النقيض ، ممدحاً دائماً لتدبيرها ، وهنيء نفسك جهرأ على أنك قد تزوجت من امرأة جمعت بين محاسن « فينوس » ، و « منيرفا » و « ماري آن » ! .

وحق لو وجدت قطعة اللحم التي أمامك كأنها قدت من الجلد ، ولو وجدت الخبز كالحجر الصلد ، فلا تشك ، ولا تسخط بل ابد ملاحظة عابرة كقولك : « إن اللحم لم يصل إلى حد الكمال المعتاد ، وسوف تعمل زوجتك ، بمدئ ، على أن يأتي الطعام محتفظاً بحسن ظنك فيه !

ولكن لا تتحول من السخط إلى التقدير ، من الانتقاد إلى الامتداح فجأة ودون تمهيد ، فقد تشبه زوجتك في حسن نواياك . . بل استحضر لها الليلة شيئاً من الزهور ، أو صندوقاً من الحلوى ، وأفضل من هذا ، استحضر لها كذلك إبتسامة مشرقة ، وبعض الجبازات الخلوصة .

ولا تقل : « أي والله ينبغي أن أفضل هذا » . . بل افعله ! فلو أن أكثر الأزواج - والزوجات - فعلوا هذا ، فليت شعري



أنظّل زيجة من كل ست زيجات تتحطم على أعتاب محاكم  
الطلاق ؟

\* \* \*

أنود أن تلم كيف توقع امرأة في حبك ؟

حسنا ، ها هو ذا السر ، وهو ليس من بنات أفكارى ،  
بل إنى اقترضته من « دورونى ديكس » إذ تقول :  
« قابلت ، ذات يوم رجلاً قبض عليه متلبساً بتهمة تعدد  
الزوجات ( وعلى فكرة ، لقد قابلته في السجن ! ) ، وسعه أن  
يكتسب قلوب ثلاث وعشرين امرأة - وأن يكتسب رصيدهن  
في المصارف أيضاً ! - فلما سأنته كيف كان يوقع النساء في حبائل  
حبه ، قال إنه لم يستخدم الخداع أبداً ، كل ما كان يفعله هو  
أن يتحدث المرأة عن نفسها طول الوقت ! » .

وهذه الخطة تنفع مع الرجال كذلك ، قال دزرائيلى :  
« حدث رجلاً عن نفسه ينصت لك ساعات ! » .

فإذا كنت تريد أن يحبك الناس ، فاتبع القاعدة رقم ٦ :  
اسبق بالتقدير على الشخص الآخر واجعل بشعر بأهميته .

إجمال

ست طرق لكى تحبب الناس إليك

القاعدة رقم ١ :

اظهر اهتماماً بالناس

القاعدة رقم ٢ :

ابتنس

القاعدة رقم ٣ :

اذكر أن اسم الرجل هو أجمل وأحب الأسماء إليه

القاعدة رقم ٤ :

كن مستمعاً طيباً وشجع غيرك على الكلام عن نفسه

القاعدة رقم ٥ :

تكلم فيما بسر محدثك وبلذ له

القاعدة رقم ٦ :

اسبق بالتقدير المخلص على الشخص الآخر ، واجعله

يشعر بأهميته

١٢٤

## الجِغَرَةُ الثَّالِثَةُ

اثنتا عشرة طريقة لكي نجذب الناس إلى وجهة نظرك

### الفِصْلُ الْأَوَّلُ

#### لا تجادل

كنت مدعواً إلى مأدبة لتكريم سير « روس سميث » .  
وبينما نحن جلوس إلى مأدبة العشاء ، روى الرجل الذي يجلس  
بجوارى قصة محورها هذه العبارة « نعمة قدرة إلهية تكيف  
مصائرنا برغم إرادتنا » ، وزعم أن هذه العبارة من الكتاب  
المقدس وكان مخطئاً ! فلـمـي أرضى إحساسى بالأهمية ، شكلت  
من نفسى لجنة متطفلة لتصحيح قوله ! واندفع الرجل يدافع عن  
وجهة نظره في إصرار عنيد : « ماذا ؟ شكسبير ؟ ! هذا محال !  
هذه العبارة من الإنجيل وأنا على يقين ! » .

كان المتحدث يجلس إلى يميني ، وكان مستر « فرانك  
جاموند » ، وهو صديق قديم ، يجلس إلى يساري ، وقد أفرد  
مستتر جاموند سنوات طويلة من عمره لدراسة شكسبير ، فوافقنا

المتحدث وأنا - على أن نحكم إليه ، وأنصت إلينا مستر جاموند  
ثم ركضى بقدمه ركعة خفية وقال لي : « إنك مخطئ » ، هذه العبارة  
من الإنجيل ! » .

وفي خلال عودتنا قلت لـمـي جاموند : « أصدقني القول ،  
ألم تكن العبارة من شكسبير ؟ فأجاب : « طبعاً من « هاملت »  
الفصل الخامس ، المنظر الثاني . . . ولكننا كنا ضيوفاً في مأدبة  
ياعزى ، فلماذا نسي . إلى أحد الضيوف بأن ثبت له أنه  
مخطئ . ؟ أسيحمله ذلك على استلطافك ؟ لماذا لاتدعه يحتفظ  
بوجهة نظره ؟ إنه لم يسألك رأيك ، ولم يكن يريد ، فلماذا  
تجادله ؟ تجنب دائماً الزاوية الحادة ! »

« تجنب دائماً الزاوية الحادة » . . لقد مات الرجل الذي  
قال هذه العبارة ، ولكن الدرس الذي ألقاه على ما زال راسخاً  
في نفسى ، وقد كنت في مسيس الحاجة إلى هذا الدرس ، لأننى  
كنت مجادلاً عنيفاً .

لحين كنت صيماً اعتدت أن أجادل في كل شيء ، فلما  
ذهبت إلى الجامعة درست المنطق لأستمع به على الجدال ،  
ورحت أسهم في المناظرات أياً كان موضوعها . كان على أن  
أشبع « حب الظهور » بأى ثمن ! وأخيراً بدأت أدرس المناظرة  
وطرق الجدال في نيويورك . وأوشكت ذات يوم - ولم

ينجلى هذا !.. أن أضع كتاباً في هذا الموضوع ! ولقد خرجت من هذا كله بنتيجة واحدة ، هي أن ثمة طريقة واحدة لكي تكسب جدالاً ، تلك هي أن تتجنبه كما لو كان حية رقطاء ، أو زلزلاً مدمراً !

نعم . لا يمكنك أن تفوز قط في جدال ، لأنك سواء انتصرت أم هزمت فأنت خاسر على أى حال . لماذا ؟ هب أنك فتت أفعال الشخص الذي تجادله ، وحطمت وجهات نظره ، وسفقت أقاله ، فما الذي يحدث ؟ قد تحس بالرضى والارتياح ، ولكن بماذا يحس هو ؟ إنه لن يسلم بانتصارك أبداً مادامت قد خرجت كبرياءه وخدشت اعتباره . وثمة حكمة مأثورة تقول : « الرجل الذي أرغم على أن يعتقد ما ليس يعتقد لا يزال عند اعتقاده الأول ! » ؛ وقد زعمت « شركة بن للتأمين على الحياة » سياسة حميدة لئلا يبيعها ، ليس لأحدهم أن يجيد نها ، تلك هي : « لا تجادل ! »

\* \* \*

منذ سنوات مضت التحق بمعهدى رجل إيرلندى مولع بالجدال والتحدى . كان يشتغل وسيطاً لإحدى شركات سيارات النقل ، ولكنه لم يصادف نجاحاً يذكر ، ولهذا لجأ إلى فاستكشفت أن سر إخفاقه هو طول بابه في اللجاجة والجدال !

وعندئذ لم يكن هو الأول أن أعلم « باتريك أوهير » وهذا هو اسمه . كيف يتكلم ، بل كان هو الأول أن أدر به على ألا يتكلم ! ومستر « أوهير » الآن في القمة بين وسطاء شركة « هوابت » للسيارات في نيويورك ، فكيف تأتى له ذلك ؟ ها هي قصته كما رواها :

« دخلت يوماً مكتب عميل كنت أرغب في أن أبيع له سيارة جديدة ، فما إن علم بمهمتى حتى صاح : « ماذا ؟ سيارة من « هوابت » إنها أسوأ السيارات جميعاً ، بل إننى لا أقبلها لو أعطيتنى إياها بلا مقابل ! إننى سأشتري سيارة من شركة « هوسيت » ! » . وعندئذ قلت له : « خيراً تفعل ياسيدى .

إن سيارات هوسيت مشهورة بالجودة وقوة الاحتمال ؛ ثم إن « شركة هوسيت » شركة طيبة ، وبائعوها رجال طيبون » وسرعان ما زالت عن الرجل حديثه الأولى . فلم يبق هناك مجال للجدال مادمت قد أقهرته على وجهة نظره ! إنه لن يقضى طول اليوم يقول « إن سيارة « هوسيت » أحسن » . مادمت أنا قد وافقته على ذلك . وانهزت فرصة سكوته ، فرحت أطرق نواحي القوة في سيارات « هوابت » ، والفروق الدقيقة بينها وبين سيارات « هوسيت » ، فلم أغادر مكتبه ذلك الصباح حتى كنت قد بعته سيارة جديدة !

« وقد مرّ بي زمن كانت فيه عبارة جارحة كتلك التي فاه بها العميل ، تجعل الدم يغلي في عروق فأشن على العميل احرباً عواناً ، وأهاجم سيارات « هوسيت » في قسوة عنيفة » وكلما ازددت هجوماً على « هوسيت » كلما استمسك المشتري برأيه في أفضليتها ، وكلما أمعن المشتري في الجدل كلما كان أدنى إلى شراء بضاعة منافسى ؟

وأنا إذ أنظر اليوم إلى الماضي ، أعجب كيف وسعني أن أبيع شيئاً على الإطلاق ! لقد ضيعت سنين من عمري ، على غير طائل في الجدل والشجار .

يقول بنجامين فرانكلين : « إذا جادات ، ومحدث ، وناقضت . فربما استطعت أن تنتصر أحياناً ، ولكنه نصر أجوف ، لأنك ستخسر ، على أي حال ، حسن علاقتك بمحدثك ، فإذا تفضل : انحصاراً أجوف ، أم علاقة طيبة بالرجل ؟ فأنت قلما تفوز بالإثنين معاً ! »

وقد نشرت جريدة « بوسطن ترانسكربت » ذات مرة هذا النظم الرمزي :

« هنا يرقد جثمان « وليم جراي »

« الذي عاش مجادلاً ومات مجادلاً »

« كان الحق في جانبه ، وظل محقاً دائماً »

« ولكنه مات تماماً كما لو كان مخطئاً » .

نعم قد يكون الحق في جانبك ، وقد تظل محقاً دائماً في جدالك ، ولكن محاولتك إلقاء رأى الشخص الآخر صائرة إلى عثم مؤكد ! تماماً كما لو كنت مخطئاً ! .

صرح « وليم ماك آدو » وزير الخزانة في عهد الرئيس « وودرو ولسون » أنه تعلم من السنوات التي قضاها في معترك السياسة ، أن من المحال أن تقهر بالجدال رجلاً جاهلاً ! -

« رجلاً جاهلاً » ؟ ! بل إنك تتلطف في سوق العبارة بامسترمك آدو ، فقد دلتني تجاربي على أنك قد تتوصل إلى أي شيء ، إلا أن تغير اعتقاد أي رجل - بفض النظر عن مستوى علمه وذكاؤه في أية معركة كلامية ! .

قال بوذا : « لا تنتهي الكراهية أبداً بالكراهية ، وإنما تنتهي بالحب » وكذلك الجدل لا ينتهي أبداً بالجدال ، وإنما بالسكينة ، والتلطف ، والرغبة الصادقة في أن تقف على وجهة نظر الشخص الآخر .

وقد لام لسكولن ذات مرة ، أحد الضباط الشبان على نزوعه إلى الجدل العنيف مع زملائه ، قائلاً : « لا يجد الرجل الذي يتطلع لتحقيق مثله العليا زمناً ينفقه في الجدل على غير

طائل . إنه إذن لا يقوى على احتمال الشدائد بدليل فقدته  
السيطرة على نفسه ! سلم بالأشياء الهامة التي تكون حججك  
فيها مساوية لحجج محدثك ، وسلم بالأشياء التافهة ولو كانت  
لمحدثك كل الحجج ؟ فإن نخلى الطريق للكلب العقور خشية  
أن يعضنا : خير من أن نقتله بعد إذ يعقرنا ، فإن قتله ، في هذه  
الحال ، لن يفيد في علاج عضته شيئاً ! » .

فلكى تجتذب الناس إلى وجهة نظرك ! اتبع القاعدة  
رقم واحد :

لا تجادل . . واعلم أنه أفضل السبل لكسب جبرال  
هو أنه تجنبه .

## الفصل الثاني

وصفة مجربة تطلق الأعداء

عند ما كان « نيو دور روزفلت » رئيساً للجمهورية ، صرح  
بأنه لو استطاع أن يسكن على صواب ثلاثة أرباع الوقت لبلغ  
حد الكمال ، فيما يرى !

فإذا كان هذا هو الكمال في رأى رجل من أشهر رجال  
القرن العشرين فاذا عنك وعننى ؟

لو وسعك أن تثق بأنك على صواب نصف الوقت فقط  
لأمسكت عندئذ « أن تذهب إلى « وول ستريت » - جى  
الأعمال في نيويورك - وتسكس مليون ريال في اليوم ، وأن  
تشتري لك « يختاً » بخاريّاً ، وتزوج من غادة هيفاء ! وإذا لم  
تستطع أن تثق بأنك على صواب نصف الوقت ، فكيف تقول  
للناس إنهم مخطئون ؟ . .

إن في وسعك أن تقول للرجس إنه مخطئ بمجرد نظرة ،  
أو لفتة ، أو إشارة ، وتسكون في ذلك بليفاً بلاغتك فيما  
لو استخدمت الألفاظ .

وإذا قلت لرجلي إنه مخطئ ، فهل تريد أن يتركك على ذلك ؟ أبداً . فإنك قد سددت إلى ذكائه ، وحكمه ، وكبريائه ، واعتباره ضربة مباشرة ولكنها لن تجعله يحيد عن رأيه . نعم ، في استطاعتك أن تفرقه في بحر من منطق « أفلاطون » أو « إيمانويل كانت » ، ولكنك لن تغير من رأيه شيئاً مادمت قد جرحته كبريائه .

لا تبدأ حديثاً قط بقولك لمحدثك : « سأثبت لك هذا أو ذاك » فإن هذا القول يعدل قولك : « إنني أذكر وأقدر منك ، وسألقى عليك درساً لألقى ما يدور بذهنك » هذا تحدي يستثير العناد ، ويحفز على النضال حتى قبل أن تبدأ حديثك ! إذا كنت ستثبت شيئاً فلا تعلم ذلك سلفاً . بل اثبتته في كياسة ولباقة حتى لا يكاد يشعر أحد بأنك فعلت ! .

قال لورد شترفيلد ينصح ولده : « كن أحكم الناس إذا استمطت ، ولكن لا تنقل للناس ذلك » .

إنني لأؤمن اليوم بشئ ، كنت أؤمن به منذ عشرين عاماً اللهم إلا « جدول الضرب » وحتى هذا أنشكك فيه عندما أقرأ كتب « اينشتين » - وفي خلال عشرين سنة أخرى قد لأؤمن بشئ مما ذكرت في هذا الكتاب ؛ فلست الآن واثقاً من شيء كما اعتدت أن أكون ! .

قال سقراط لأتباعه في أثينا : « أنا لا أعلم شيئاً علم اليقين إلا أنني لا أعلم شيئاً » ! .

فإذا قال متحدث شيئاً وظيفته خطأ - وقد نجزم بأنه خطأ ! - أليس من الأفضل أن تقول له : « إنني أرى رأياً آخر ، ولكنني قدأ كون مخطئاً ، فكثيراً ما أخطئ ... فإذا كنت مخطئاً فإني أحب أن تصحيح لي خطئي ، فدعنا نخبر الحقائق » .

هناك سحر ، أي سحر ، في عبارات كهذه « قدأ كون مخطئاً » ، و « أنا كثيراً ما أخطئ » و « دعنا نخبر الحقائق » فلا أحد يستطيع أن يعترض على قولك « قدأ كون مخطئاً » ، وثق أنك لن تقع في المشكلات مادمت تسلم بأنك قد تكون نطماً فهذا كفيل بأن يوقف كل جدال ، ويبعث في محدثك روح العدل والإنصاف ، فيحاول أن يتخذ الموقف نفسه الذي اتخذته ، ويسلم بأنه هو الآخر ، قد يكون مخطئاً ، فإذا أصررت بعد هذا ، على أن تقول للناس إنهم مخطئون ، فاقرا الفقرة التالية كل صباح قبل الإفطار ، إنها من كتاب الأستاذ « جيمس هارفي روبنسون » بعنوان « خلق العقل »<sup>(١)</sup>

(١) Jones Harvey Robinson, «The mind in the making» .



« قد تغير أحياناً ما بأنفسنا دون صعوبة أو غضاضة ،  
ولكننا متى أدلينا برأيي ~~يقبل~~ لنا إننا مخطئون ، نمسكنا به ،  
ولم نزعزع عنه قيد شعرة . والسهولة التي نكون بها آراءنا  
وعقائدنا ، في مبدأ الأمر ، تدعو حقاً إلى الدهشة ، ولكننا  
لأننا حتى نمتلي إيماناً بها ونعصبها لها ، حتى ليستصحي على  
أمره أن يسلبنا إياها ، ذلك لأننا نضعها مع كرامتنا وإحساسنا  
بأهميتها في كفة واحدة .

إن « ضمير المتكلم » هو أهم محرك للشئون الإنسانية جميعاً  
وان نعتدل في استخدامه لمو ابتداء الحكمة الحقة ، إننا نعلق  
على ضمير المتكلم أقصى الأهمية ، سواء ألقى بكلمات كهذه  
« عشائي » ، و « كلبي » ، و « بيتي » ، أو أضيف إلى كلمات  
« تلك » « أبي » ، و « وطني » ، و « إلهي » ولن نجد أحداً  
يسلم في سهوله ، بأن ساعته مخطئة ، أو أن سيارته ليست جميلة  
ولن يسلم أحد بأنه مخطئ ، في معلوماته عن قنوات الرياح ، أو نقطة  
الحكمة « ابتكيتوس » أو معرفته بفائدة عقار « الساليسن » !  
إننا مطبوعون على متابعة الاعتقاد فيما اعتدنا أن نعتقد فيه ، فإذا  
ألقى ظال من الشك على أحد معتقداتنا رحنا نتلمس السبل كافة  
لتبرير تعلقنا به . والنتيجة الحتمية أن معظم مانسميه بالعقل  
أو التدبر ، إنما هو حقيقة الأعراس للمبررات التي تسوغ لنا  
متابعة الاعتقاد فيما نعتقد .

هل تجدى هذه الفلسفة في الأعمال ؟ دعنا نر :

يشغل « ف . ماهوني » بيع الآلات المستخدمة في  
استخلاص البترول وتنقيته . تقدم إليه عميل هام في « لونيغ  
أيلاند » يطلب صفقة من آلاته ، وأوشكت الآلات أن يتم صنعها  
ثم حدث أن حذر العميل بعض أصدقائه من آلات مستر  
« ماهوني » ، وأنذروه بأنه وقع في خطأ مبین . وعلق العميل ،  
واشدد به الحق ، فأسرع يطلب مستر « ماهوني » بالتليفون ،  
وأقسم له أنه لن يقبل الآلات التي أوصى بصنعها !

قال مستر « ماهوني » وهو يقص هذه القصة :

« .. وكنت أعلم أن هذا العميل وأصدقائه مخطئون في ظنهم  
ولكن أدركت أن من خطأ الرأي أن أقول لهم ذلك . فذهبت  
إلى « لونيغ أيلاند » لمقابلة العميل ، وإذا دخلت عليه ، فتر من  
مقعده ، وأقبل على وهو يتكلم في سرعة وضخ ، فقد كان  
شديد الاحتياج بحيث جعل يلوح بقبضته في الهواء وهو يحدثني ؟  
نال مني ومن صناعتي ، ثم اختتم حديثه بقوله : « والآن ماذا  
سنفعل ؟ » فقلت له في هدوء تام إنني على استعداد لأن أفعل  
كل ما يشير به علي ، ثم أردفت : « أنت الرجل الذي سيدفع  
الثمن ؟ فمن حقلك أن تحصل على الشيء الذي تريده . وعلى أية  
حال فينبى لأحدنا أن يتحمل المسؤولية ، فإذا كنت تظن أنك

على حتى فأعطينا الفرصة للمضى في إكمال الآلات التي أوصيت بها  
فإذا لم تأت كما طلبتها تماماً فأنا على استعداد لأن أنسى الصفقة  
وأنحمل ما أنفقته في سبيلها من مال ، طمعاً في إرضائك . ولكن  
إذا أنت الآلات كما طلبتها تماماً فعليك أنت أن تتحمل المسؤولية  
وان تدفع الثمن » وكانت ثائرة الرجل قد هدأت عندئذ . فقال :  
« حسناً . امص في العمل ، ولكن إذا لم تأت الأدوات كما  
ينبغي فقل عليك الغناء » وقد أنت الآلات كما ينبغي ، وأوصاني  
بعدها بطلبين آخرين .

« عندما أهانني هذا الرجل ولوح بقبضته في وجهي ، وألمح  
إلى أنني لا أعرف صناعتي كما ينبغي ، اقتضاني ذلك كل ذلك ما وسعني  
من قوة الإرادة كي لا أحاول تبرئة نفسي ! وقد أجداني هذا كثيراً  
فلو أنني قلت له إنه مخطيء ، وبدأت معه جدالاً ، فربما جر ذلك  
إلى قضية في المحاكم وخسارة مادية ، فضلاً عن خسارته كعميل  
» نعم أنا أعتقد ألا جدوى من أن أقول للرجل إنه مخطيء .

فلا تجادل أحداً ، ولا نقل لأحد إنه مخطيء . بل استخدم  
الكياسة . كن كيساً فهذا يساعدك على كسب محذوك .

فإذا أردت أن تجتذب الناس إلى وجهة نظرك فاتبع القاعدة رقم ٢

إهترم آراء الشخص الآخر ولا تقل لأحد إنه مخطيء

## الفصل الثالث

إذا كنت مخطئاً فسلم بخطئك

على مسيرة دقيقة واحدة من بيتي غابة برية عذراء تفتح  
فيها الأكام عن أزهار ناصعة البياض ، وتنبئ فيها المصافير  
أو كارهها ، وتربى صفارها ، وتتطاول الأعشاب على أرضها حتى  
تشكاد تبلغ عنق الجواد . هذه الأرض المشجرة المزهرة التي لم  
تمسها يد التهذيب والتنسيق ، يطلق عليها اسم « فورست  
بارك » أي متزه الغابة - وهي في الواقع لا تنقص عن الغابة شيئاً  
ومن المحتمل أنها لم تتغير كثيراً عما كانت عليه في ذلك المساء  
الذي استكشف فيه « كولبس » القارة الأمريكية !

وكثيراً ما ألتزم في هذه الغابة مع « ركس » كلبى الصغير  
« البولودج » .

ولما كنا نادراً ما نلتقي بأحد في خلال نزهتنا ، فقد اعتدت  
أن أطلق العنان لركس يجرى ويمرح كيف شاء . وقابلنا ذات  
يوم أحد رجال البوليس الراكبين ، ويبدو أنه كان متلهفاً على  
إظهار سلطته ، فسألني في لحظة اللوم والتقريع : « ماذا تعنى

بإطلاق العنان لهذا الكلب يجرى بلا طوق بشده إليك ؟  
الا تعرف أن في هذا مخالفة للقانون ؟ » .

فأجبت في لهجة رقيقة : نعم أعرف ذلك ، ولكنني ظننت  
أنه لن يؤذى أحداً هنا .

فقال الشرطي بلهجة ذى الحول والطول : « ظننت ؟ إن  
القانون لم يعمل حساباً للظنون ! من الجائز أن يعض طفلاً ،  
ويقتل عصفوراً . سادعك تمر لحالك هذه المرة ، ولكنني إن  
رأيتك تطلق العنان لهذا الكلب مرة أخرى ، فامتح عن  
صعب بفتح القاضى ! » .

وقد أطلعت الشرطي فعلاً . . . عدة مرات ! ولكن  
« ركس » لم يرق له الطوق ، ولم يرق لى أنا أيضاً ، فقررنا  
- ركس وأنا - أن نغامر مرة أخرى ! وبدأ كل شيء ، في مبدأ  
الأمر ، على خير ما يرام . . ثم سرعان ما وقعنا في الفخ ! فقد  
كنت وركس نتسابق على سفح التل الذى يحد الغابة ، عندما  
رأيت « حامى حمى القانون » فى مواجهة ممتطياً صهوة  
جواده . . . وكان ركس على قيد خطوات منه ! وعرفت على  
الفور أنه لم تعد لى حجة أبدية ، فلم أنتظر حتى يبدأنى الشرطي  
بالكلام ، بل بادرت أقول له : « لقد ضبطتنى متلبساً بالجريمة

وليس لى من مبرر ولا عذر ! لقد أندرتنى بأن تسوقنى للقاضى  
بن خالفت القانون مرة أخرى ، ولكننى لم أرعو ! » .

وهنا قال الشرطي فى لهجة رقيقة : « أنا أعرف أن فى  
رؤيتك هذا الكلب يجرى منطلقاً هنا وهناك إغراء يصعب  
عليك مقاومته ! » .

فقلت : « نعم . ولكن هذا مخالف للقانون ! » .  
قال « ولكننى أحسب أن هذا الكلب الصغير لن يؤذى  
أحداً » .

قلت : « ولكنك قد يقتل عصفوراً ؟ » .

فقال باسم : حسناً . هل أدلك على ما يحسن بك أن تفعله ؟  
اطلقه يجرى هناك على السفح الآخر للتل . . . حيث لا أستطيع  
أن أراه !! » .

لما كان هذا الشرطي إنساناً ، فقد رغب فى إشباع إحساسه  
بالأهمية والاعتبار ، فلما بدأت أدين نفسى ، وأحكم طوق الاتهام  
حول عنفى ، أصبح سبيله الوحيد لتفذية إحساسه بالأهمية هو أن  
يقف منى موقف الحاكم الرحيم الذى يهب العفو وهو قادر ! . .  
ولكن هب أنتى حاولت تبرئة نفسى ! . . هل جادلت مرة  
شرطياً ؟ ! إذن فأنت تعرف النتيجة !

وإذا عرفنا أننا سنمضي بالمزمنة على أى حال ، أفليس من  
الأحجى أن نسبق نحن الشخص الآخر إلى التسليم بها ؟ ! أليس  
من الأفضل أن نستمع إلى النقد الذى نوجهه نحن إلى أنفسنا  
بدلاً من أن ننصت إليه من شخص آخر ؟

اذكر كل المثال التى ترى أن الشخص الآخر يعترض ، أو يريد  
أن يقولها عنك ، وقلها عن نفسك قبل أن نسمح له الفرصة !  
فأنت عندئذ تحبس الرياح عن شراعه . والأرجح أنه سيأخذ ،  
عندئذ ، بالتى هى أكرم ، ويقف منك موقف الرحيم العافى ،  
ويهن من عيوبك وأخطائك . . تماماً كما قبل معى الشرطى !

\*\*\*

وقد استخدم الرسام « فرديناند وارين » هذا الأسلوب  
لاكتساب قلب عميل فظ ، مئىء الخلق .

قال مستر وارين وهو يروى القصة : « ينبغي ، حين نضع  
الرسوم الخاصة بالإعلانات ، أو أغراض النشر الأخرى ، أن  
نراعى الدقة التامة . ولكن رئيسى هذا كانت هوايته البحث  
عن الأخطاء فى الرسوم التى تقدم له . وكثيراً ما غادرت مكتبة  
وقد تملسكنى اشمئزاز ، لا بسبب النقد ، ولكن بسبب طريقتة  
فى اللوم والتسفيه !

« وحدث أن سلمته يوماً ما ، كان أوصانى به من رسوم ،

ولم يكنه مالبث أن استدعانى ، بالتليفون . فلما ذهبت إليه سألتنى  
فى غلظة كيف وقعت فى كبت وكبت من الأخطاء ؛ فكلمته  
غيطى ورأيتها فرصة لتجربة مبدأ انتقاد النفس ، فقلت :

— ياسيدى . إذا كان ماتقوله صحيحاً ، فأنا محطىء .

رئيس ثمة سبرر لهماقتى . لقد طللت أرسم لك مدة طويلة كماقت  
كافية لأن تجعلنى أجيد فى . إتنى خجول من نفسى !  
« ولشد مادهرشت حين انبرى بدافع عى قائلاً :

— أنت على حق . . ولكن . . إنه خطأ ليس بذى بال  
على أى حال .

إن أية غلطة قد تكون باهظة الثمن ، ثم إنه كان ينبغي  
أن أكون أشد عناية .

« وجعل المدبر يحاول أن يصل جبل كلامه ، ولكنى لم  
أمكنه . كنت - لأول مرة - أستمع بالتحدث إلى هذا الرجل !  
كنت أنتقد نفسى ، وقد لذت لى ذلك ! وتابعت حديثى قائلاً :  
— كان يجب أن أكون أشد حرصاً . لقد أنمت لى فرصة  
العمل والكسب ، فمن حقه على أن أبذل أقصى الجهد فيما  
أقدمه لك من رسوم . وعلى هذا يجب أن أعيد هذا الرسم من  
جديد ! .



« فرفض قائلاً :

— كلا . كلا . لم يخطر لي قط أن أجشمك هذا العناء !  
« ثم امتدح مقدرتي ، وأكد لي أنه لا يريد إلا تغييراً  
طفيفاً . .

« ولقد انتزعت نفسي من الاندفاع إلى انتقاد نفسي بمجهود  
جبار في ذلك اليوم ! ثم أنهى المدير حديثه معي بأن دعاني إلى  
تناول الغداء معه . وقبل أن نفترق في ذلك اليوم كان قد عهد  
إليّ بعمل آخر ! »

إن أي مغفل يسمه أن يدافع عن أخطائه - ومعظم المغفلين  
يفعلون ! - أما أن تسلم بأخطائك فهو سبيلك إلى الارتفاع  
درجات فوق الناس ، وإلى الإحساس بالرقى والسمو .

\* \* \*

يُعد « ألبرت هبارد » واحداً من الكتاب الذين استطاعوا  
أن يثيروا شعباً بأسره . فظالما أثار عباراته التمرد والعناد في  
نفوس قرائها . . غير أن « هبارد » ، مع قلة حظه من المقدرة  
على معاملة الناس ، استطاع في أحوال كثيرة أن يحول أعداءه  
إلى أصدقاء !

مثال ذلك أن قارئاً ساخطاً كتب إليه مرة يقول إنه

لا يقره على ما جاء في أحد مقالاته ، وأنهى خطابه بان نعمت  
هبارد بما لا يحب من الصفات ! فما كان من هبارد إلا أن أرسل  
له يقول : « هل لك أن تتفضل بزيارتي لنبحث معاً هذا  
الموضوع ؟ أنا نفسي لا أقر ما كتبت . فما كل ما كتبت بالأمس  
بروق لي اليوم . وكم يسمدني أن أطلع على آرائك في هذا  
الموضوع » .

فإذا استطيع أن تقول لإنسان يعاملك بهذا الأسلوب ؟ !  
عندما تكون على صواب ، دعنا نحاول أن نكسب الناس  
بلطف وكياسة إلى وجهة نظرنا . وإذا كنا مختلفين - وكثيراً  
مانكون إلى حد يدعو للدهشة ! - قدعنا نسلم بأخطائنا في  
سرعة وحماة . فاتباع هذه الطريقة لن يمقّب لك نتائج مذهلة  
وحسب ، بل سوف يعود عليك بتمّة لا تحسبها حين نحاول  
تبرئة نفسك ، وإنكار أخطائك .

فإذا أردت أن تكسب الناس إلى وجهة نظرك ، فاذكر  
القاعدة رقم ٣ :

إذا كنت مُحطئاً فسلم بحطئك

## الفصل الرابع

### أقصر الطرق إلى قلب الرجل

إذا كنت مهتاج الخاطر ، محنقاً مغيظاً ، وصبيت جام حنقك وعيظك على الشخص الآخر ، فلا شك أنك ستزجج عن كاهلك عبئاً كان برهقك . ولكن مالال الشخص الآخر ؟! أيسارك راحتك ؟! أنجعله لمجتك الحادة ، وموقفك العدائي منه أقرب إلى موافقتك ، ومشاطرتك الرأي ؟!

قال « ودر ولسن » ذات يوم : « إذا أتيت إلى » وقد أظقت قبضتك ، فإني أعدك أن أطبق قبضتي بأسرع مما فعلت أما إذا أتيت إلى « وقلت : « دعنا نتبادل الرأي » ، فحتى إذا اختلفنا ، فلن نلبث أن نجد أننا لم نبعد كثيراً أحداً عن الآخر ! »

ولم أعرف من قدر هذه الحقيقة حق قدرها مثل « جون رو كفلر » ، الابن . ففي عام ١٩١٥ ، كان رو كفلر أوفر الناس حظاً من البغض والمقت في ولاية كولورادو . وكان يهز أعطاف سدة الولاية أعنف إضراب في تاريخ الصناعة الأمريكية ، هو

ذلك الذي قام به عمال المناجم يطالبون شركة كولورادو للفحم « — وعلى رأسها رو كفلر — برفع أجورهم .

وبينا الثورة الجائعة تنصف بالملكات والأرواح ، وبينما الصدور موهرة بالحنق والكرهية والبغضاء ؛ أراد رو كفلر أن يقر الوثام والسلام ، وقد فعل ! كيف ؟ هاهي ذى القصة :

قضى رو كفلر أسابيع يحاول أن يوطد الصداقة بينه وبين رؤساء العمال الثائرين ، وذوى النفوذ فيهم . ثم جمع هؤلاء وألقى فيهم خطاباً سرعان ما أذهب أمواج البغض المتدافعة ، التي هددت باكتساح رو كفلر ، وأكسبته نفراً غفيراً من المعجبين المحبين ، حتى إن المضربين عادوا بعد ذلك إلى العمل دون أن يقولوا كلمة عن مسألة رفع الأجور التي جاهدوا من أجلها جهاداً مريراً . وها هو ذا مطلع ذلك الخطاب المشهور ؛ واذكروا أنت نطالمة أن رو كفلر كان يتحدث به إلى رجال كانوا ، إلى بضعة أيام حلت يريدون أن يشنقوه ، وأن يشدوا حبل مشنقته إلى شجرة تفاح في الطريق العام ! ورغم ذلك فلم يكن في استطاعته ، وهو مخاطبهم ، أن يكون أكرم ، ولا أكثر وداً وصداقة بدأ رو كفلر خطبته قائلاً :

« إنه يوم مشرق من أيام عمرى ، وساعة ميمونة الطالع من ساعات حياتي هذه التي ألتقي فيها بكم معشر بمنلى المال ؛

فاسمحوا لى أن أبدي شديد اغتباطى ، وأن أبلغكم ، بالأصالة عن  
نفسى ، وبالنيابة عن موظفى الشركة والقائمين عليها جميعاً ، مبلغ  
اعتزازنا بهذا الاجتماع التاريخى الذى سنذكره ماحيينا . ولو أن  
هذا الاجتماع تمّ قبل أسبوعين ، لكنت أقف اليوم بينكم  
غريباً عن معظمكم ، لا أتميز من وجوهكم إلا القليل . أما بعد  
أن سمحت لى الفرصة ، فى الأسبوع الماضى ، فزرتكم فى مخيماتكم  
وحظيت بالتحدث إليكم فرداً فرداً ، كما زرتكم ، بعد هذا فى  
منازلكم وقابلت زوجاتكم وأبناءكم . أقول أما بعد هذا فإننا  
نلتقى اليوم كإخوة وأصدقاء ، وكم يسرنى أن تتكرر مثل هذه  
الفرصة الطيبة لأناقش معكم أغراضنا المتحدة ، ومنافعنا المتبادلة  
« ولما كان المفروض أن يتم هذا الاجتماع بين ممثلى إدارة الشركة  
وممثلى العمال فيها ، فإنى أحس كأنى دحيل عليه ، إذ لم يسعدنى  
الخط فأكون من هذا الفريق أو ذاك ، ومع ذلك أشعر أن ثمة  
رابطة قوية تشدنى إليكم أيها الرفاق ... »  
أليس هذا مثلاً رائعاً يعز نظيره فى فن تحويل الأعداء إلى  
أصدقاء أوفياء ؟ !

هـب أن روكنر سلك طريقاً أخرى .. هـب أنه جادل  
العمال ، وقذف فى وجوههم بالحقائق الصارمة .. هـب أنه ألمح  
بأهجه أو إشاراته ، إلى أنهم مخطئون .. وهـب أنه أقنعهم بكل

ما فى علم المنطق من حجج وبراهين بأهم على خطأ مبين ،  
فما الذى كان يحدث ؟ ! أن تشرى الثورة ، ويستعمل الشر  
والطغيان !

إذا كان قلب الرجل معصماً بالحنو عليك ، والبغضاء لك  
فلن يملك أنه تكسب إلى وجهه نظرك بكل ما فى الوجود  
من منطق .

فيلدرك هذا الآباء اللاثمون ، الأزواج المنتقدون ، والمديرون  
الطاغون .. ولكن الأقرب إلى الاحتمال أن يصل هؤلاء إلى  
أغراضهم إذا توسلوا باللطف ، والرفق ، واللين .

\*\*\*

قال لنسكوان منذ مائة عام مضت : « ثمة مثل قديم يقول :  
إن نقطة من العسل تصيد من الذباب أكثر مما يصيد برميل من  
العاقم ! وكذلك الحال مع البشر : إذا أردت أن تكسب رجلاً  
إلى جانبك فأقنعه أولاً بأنك صديقه المخلص . فهذه « نقطة من  
العسل » تصيد قلبه ، وتلك وحدها هى الطريق المؤدية إلى  
قلب الرجل ! » .

كان « دانييل وبستر » ، المتيه بالآلهة ، والذى يتكلم  
كما يتكلم يهوذا ( إسم الإله عند اليهود ) واحداً من أنجح

الحامين الذين عرفهم العالم . ذلك لأنه كان يسوق حججه القوية وبراهينه الدامغة مسبوقة بمثل هذه العبارات الودية : « هل لكم يا حضرات الحلفين أن تقدروا .. » و « قد يكون هذا يا حضرات السادة شيئاً جديراً بالتفكير . . . » وإليكم بعض الحقائق التي أعتقد أنها لا تخفى عليكم . . . » ، و « أنتم بما لكم من معرفة حقة بالطبيعة البشرية . . . » .

فلا تخدّ ، ولا إكراه ، ولا محاولة لفرض رأى !  
وأنت قد لا يعمد إليك بفض إضراب ، أو بمخاطبه الحلفين . ولكذك قد تريد تخفيض إيجار منزلك - مثلاً - فهل يجديك التمهيد الودّي ، والكلام اللين اللطيف ؟ دعنا نرى :  
أراد مستر « وب » أن يخفض إيجار منزله ، برغم ما كان يصده في المالك من عتاد ، واستبداد بالرأى ، وقد نجح في ذلك ، فكيف ؟

قال « وب » وهو يروي القصة :

« كتبت للمالك أخطره بأننى سأخلى مسكنى بمجرد أن ينتهى عقد الإيجار . والحقيقة أننى لم أكن أريد أن أخليه ، وإنما قصدت إلى أن أمهد لطلب خفض الإيجار . ولكن الموقف بدا ميثوساً منه لا رجاء فيه ، إذ قد جرب سكان عبرى هذه الوسيلة فلم تجدهم نفعاً وعندهذا قلت لنفسى : « إننى أدرس برنامجاً في

حق معاملة الناس ، فلماذا لا أجرب للبائى التى درستها ، يا صاحب البيت ، وأرى ما يحدث ! » . وأتى لئلا لزيارتى ، وصحه سكرتيره ، بمجرد أن تسلم خطابى . فقابلته بتحية حارة ، ورحيب بالغ ، مشفوع ببسمة مشرقة ، وبشاشة ظاهرة » .

« ولم أبدأ الحديث عن فداحة إيجار مسكنى ، وإنما رحلت أمتدح له المسكن ، وأثنى على الأيام السعيدة التى قضيتها فيه . والحق أننى كنت « مسرفاً فى ثنائى ، مخلصاً فى تقديرى » ، ثم أبدت له إيجابى بالطريقة التى يدير بها أملاكه ، وقلت إننى أود لو أمسك فى المسكن سنة أخرى ، لولا أن مقدرتى المالية لا تسمح » .

« ولاح لى كأن الرجل لم يعد هذا الاستقبال الحار من مستأجر آخر . وبدأت عليه الحيرة ، ولم يدر ماذا يقول ! . . ثم انطلق يقص على ما يلقاه من المستأجرين من عناء ، حتى إن أحدهم أرسل له أربعة عشر خطاباً فى شهر واحد بعضها جارج مهين . وهذا آخر بفسخ عقد الإيجار إن لم يكف ساكن الطابق الذى يملوه عن شخيره المزعج ! »

« ثم أردف قائلاً : . . . فياها من سعادة أن أجد مستأجراً راضياً مسالماً مثلك » .



« ودون أن أسأله شيئاً ، قبل الرجل أن يخفف إبحاري  
إلى الحد الذي أريده ! » .

وبينا أنا أودعه التفت إليّ وسألني : أمن زخرفة أستطيع  
أن أزين بها مسكنك ؟

« فلواتني حاولت أن أخفض إبحار مسكني بالطرق التي  
يستخدمها المستأجرون للآخرين ، لكنك حقيقةً بأن أحصل على  
الخليفة نفسها التي صادفوها ، ولكنني بلغت ما أريد بفضل  
الحديث الودي ، والعطف والتقدير ! » .

\*\*\*

حين كنت فلاحاً حافى القدمين أزرع الغابة إلى مدرستي  
القروية في شمال غرب « ميسوري » قرأت أسطورة عن الشمس  
والرياح تقول :

« اختلفت الشمس والرياح ، هذه تقول إنها أقوى وأصل  
وأشدّ بأساً ، وتلك تزعم هذه الصفات لنفسها دون الأخرى  
وأخيراً قالت الرياح للشمس :

« أترين هذا المجوز المتدثر بمطفه ؟ أتحداك أن تخطفه  
بمخلع مطفه بأسرع مما أستطيع ! » .

« فقبلت الشمس التحدي ، وأهابت بالرياح أن تثبت قولها  
وأسرعت الشمس فاخبت وراء غمامة ثقيلة ، بينما زحجرت الرياح

وراحت نصول وتجول ، ولكنها كلتا ازدادت عصفاً كلما  
أحكم الرجل مطفه حول جسده ، وشد أطرافه إليه . فلما  
يقتسمت الرياح سلت بإخفاقها ، وألقت سلاحها . وهناك نزلت  
الشمس من وراء الغمامة ، وابتسمت في دعة ورفق للمجوز ، فها  
لبث أن تخلص من مطفه ! .

« وعندئذ قالت الشمس للرياح :

« إن لارفي أو لالين قوة تفوق ما للغضب والضرب ! »

وعند ما كنت غلاماً مفرماً بالقصص والأساطير ، كانت  
صحف « بوسطن » تنص بإعلانات أدياء الطب الذين يزعمون  
المقدرة على معالجة الأمراض المستعصية ، وهم في الحقيقة يبيعون  
أن يسلبوا الناس أموالهم ! وكانت طريقتهم في « العلاج »  
قائمة على استبقاء ضحاياهم في خوف مستمر من تطورات  
أمراضهم ، ولا يعطونهم علاجاً على الإطلاق .

وقد نسب هؤلاء المحتالون ، وخاصة منهم الذين تخصصوا  
أقوى إجهاض الحوامل ، في موت الكثيرين من أوقتهم سوء الطالع  
بين براثنهم .. ولكن ما نالوه من عقاب كان ضئيلاً مبرراً بقياس  
إلى شناعة جرمهم .

« وضع أهالي « بوسطن » من هذه الحال ، ونهض الوعاظ  
يصبون لعناتهم على الجرائد التي تسمح بنشر إعلانات هؤلاء

المحتالين ، وابتهلوا إلى العناية الإلهية أن يترحم الأهلين من شرور هؤلاء الأفاكين .. كما ساهمت المنظمات الاجتماعية ، ونوادي النساء وجمعيات الشبان في صب اللعنات بدورها ، ولكن على غير طائل ! .

وكان الدكتور « ب » حينذاك - وقد أصبح فيما بعد أحد تلاميذى - رئيساً « للجنة المواطن الطيب » في « اتحاد بوسطن المسيحي للمساعدة المشكورة » ، وقد ساهمت لجنته في محاربة هؤلاء الأعداء ، ولكنها منيت بالخيبة والإخفاق ، ولا ح كان الحرب في سبيل القضاء على هؤلاء المجرمين المتكررين في مسوح الأطباء لا أمل فيها ولا رجاء .. ثم حدث أن حاول الدكتور « ب » شيئاً لم يخطر ببال أحد من أهالي « بوسطن » ولم يجرّبه أحد من قبل : حاول أن يستخدم الرفق واللين . حاول أن يحمل ناشري الجرائد يريدون - من تلقاء أنفسهم أن يوقفوا تلك الإعلانات .

قام الدكتور « ب » إلى مكتبه وكتب إلى ناشر جريدة « بوسطن هيرالد » رسالة أبدى فيها إعجابه بالجريدة ، وامتنح مانتضمنه من أخبار ومقالات ووصف الجريدة بأنها أليق الجرائد بالأمر السكرية ، ثم استطرد الدكتور « ب » يقول : « ... على أن صديقاً لي له ابنة شابة . حدثني يوماً فقال :

إن ابنته قرأت إعلاناً في جريدتكم عن أحد محترفي الإجهاض ، فسألته ، في تراءة عن معنى بعض ما ورد في الإعلان من عبارات وألفاظ ، والحق إن صديقي أرتج عليه القول ، فلم يدر بماذا يجيب ! .

« إن جريدتكم ، ياسيدى ، تدخل أحسن البيوت في « بوسطن » وإذا كان مثل هذا الذى حدثكم به قد حدث في بيت صديقي لي ، أفليس من المحتمل أن يحدث في بيوت أخرى ؟ ولو كانت لك ابنة شابة ، فهل يسرك أن تقرأ هذه الإعلانات ؟ وإذا قرأتها وسألتك عنها ، فهل تفسر لها ماورد فيها ؟

« لكم يؤسفنى ، ياسيدى ، أن يكون بجريدتكم - التى بلغت حد الكمال من كل ناحية - هذا النقص الوحيد الذى يحدو ببعض الآباء إلى الفرع عندما يرون بناتهم يلتقطونها لقراءتها ! أليس من المحتمل أن آلفاً من قرائكم بشعرون ، تحاه هذا الموضوع ، مثلما أشعر ، ويشعر صديقي ؟ »

وبعد يومين تلقى الدكتور « ب » رسالة من جريدة « بوسطن هيرالد » ردأ على خطابه ؛ وقد احتفظ الدكتور بهذا الخطاب مدى ثلث قرن من الزمان وهاهوذا أمامى وأنا أكتب هذا ، وهو مؤرخ في ١٣ أكتوبر عام ١٩٠٤ :

« الدكتور ا. ه. ب .

« بوسطن ، ماساشوستس

« سيدى الميز .

« إننى مدين لك بالشكر على خطابك المؤرخ فى ١١ الجارى  
لأنه حدا بى أخيراً إلى حسم أمر طالما قابت أوجه النظر فيه منذ  
أن عهد إلى تأمر التحرير . فابتداءً من يوم الإثنين المقبل ،  
ستظهر جريدة « بوسطن هيرالد » وقد خلت تماماً من كل  
الإعلانات التى يؤاخذ عليها . وسوف تتلاشى إعلانات أدياء  
الطب ، نهائياً ، أما الإعلانات الطبية الأخرى التى يتعذر منع  
نشرها ، فسوف تفرغ فى قالب لا ضير منه على الإطلاق »  
« وأخيراً أكرر شكرى لخطابك الذى كان له الفضل  
فى القرار الحاسم الذى اتخذته » .

« الخالص »

« و . ا . هاسكل »

اذكر على الدوام ما قاله لنسكولن . « نقطة واحدة من  
العمل تصيد من الذباب أكثر مما بصيد برمبل من الملقم »  
فاذا أردت أن تكسب الناس إلى وجهة نظرك ، فاتبع  
القاعدة رقم ٤ :

توصل بالرفق واللين وروع القصب والعنف

## الفصل الخامس

سرّ سقراط !

عندما تناقش أحداً لا تبدأ بالأشياء التى تختلف وإياه عليها بل  
امداً بتأكيد الأشياء التى تتفق معه عليها ، وادأب على تأكيدها  
- إن استطعت - فإنك ، عندئذ ، تسميان إلى غرض واحد ،  
والتلف الوحيد بينكما إنما هو على الوسيلة لا على الهدف !  
دع الرجل الآخر يظل يقول : « نعم » فى مبدأ الأمر ،  
وحل بينه ما استطعت - وبين قوله : « لا » ! .

يقول الأستاذ « أوفر ستريت » فى كتابه « التأثير فى  
الطبيعة الإنسانية »<sup>(١)</sup> :

إن « كلمة « لا » عقبة كؤود يصعب التغلب عليها ، ففى  
قال أحد « لا » أوجبت عليه كبرياءه أن يظل مناصراً لنفسه .  
وقد يحس فيما بعد أن « لا » لم تكن فى موضعها ، ولكن  
كبرياءه تكون قد وضعت موضع الاعتبار ، وعندئذ يتحذر عليه  
النكوص على عقبيه ، ومن ثم كان الأسبى أن تبدأ شخصاً

(١) Overstreet: « Influencing Human Nature »

الحديث مولياً اهتمامك للناحية الإيجابية ، ومتجاهلاً الناحية السلبية تماماً .

فالمتحدث اللبق ، هو الذى يحصل فى مبدأ الأمر على أكبر عدد من الإجابات بنعم . فهو عندئذ قد وجه ذهن الرجل وجهة إيجابية يصعب عليه التخلي عنها ، تماماً كما توجه كرة « البلياردو » . . وجهها فى أى اتجاه شئت يصعب عليك بعدئذ أن تحيد بها عنه .

« ومتى قال إنسان « لا » فهو قد فعل أكثر من مجرد التفوه بكلمة مكونة من حرفين :

« إن كيانه جيمماً - أجهزته الغددية ، والعصبية ، والعضلية - تتحفر حينئذ لتناصره فى اتجاهه إلى الرفض ، أو بمعنى آخر ؛ يحول الجهاز العصبى العضلى عندئذ بين الرجل ، وبين التقييم فى حين أنه لو قال « نعم » لم يكلفه ذلك أى نشاط جثمانى . بل يتخذ السكيان كله ، عندئذ ، وجهة الاستطراد ، والمضى قدماً ومن هنا استرد ما استطامت من « نعم » عسى أن تغلح فى استبقاء كيانه محدثك متجهاً إلى الهدف الأخير ! » .

\*\*\*

وقد مكنت خطة « نعم » تلميذى « جيمس » جيمس ابيرسون .

الموظف بمصرف « جرينتس » بنيويورك من الاحتفاظ بعميل أو شك المصرف أن يفقده .

يقول مسترايرسون :

« أتى هذا العميل ليفتح حساباً فى المصرف ، فأعطيته « الاستشارة » المعتادة ليملاً خساناتها فأجاب عن بعض الأسئلة راضياً ولكنه رفض أن يجيب على بعضها الآخر ، وأصر على الرفض . »  
« وقبل أن أدرس العلاقات الإنسانية ، كنت خائفاً أن أقول لهذا الزبون : « إذ » أنت لم تقدم للمصرف هذه البيانات فسوف يرفض المصرف أنه يفتح لك حساباً » . وطبعى أن مثل هذا القول كان يشعرنى بالزهو والارتياح ، فقد أريت الرجل ، عندئذ ، أننى أمثل المصرف وأن قوانين المصرف ونظمه لا يمكن أن تخرق ، ولكن مثل هذا الموقف لن يقابل ، على التحقيق ، من جانب الشخص الذى أتى ليعهد إلينا بماله ، بالإرتياح والسرور ! ومن ثم ضمت فى ذلك الصباح على التعقل والتدبر ، واعتزمت ألا أشير إلى ما يريده المصرف ، بل إلى ما يريده الزبون نفسه ؛ وفضلاً عن هذا اتفويت أن أدع العميل يجيب « بنعم » منذ البداية ، فوافقته على رأيه ، وأخبرته أن المعلومات التى رفض إعطاؤها ليست بالغة الأهمية ثم ما لبثت أن قلت له ، - ولكن هب أنه كان لك رصيد فى هذا المصرف ، ففى

لو حدث لك حادث - لا قدر الله - أفلا تريد أن يحوله المصرف  
إلى صاحب الحق فيه من دويك ؟ !

« فأجاب الرجل :

- نعم ، طبعاً ! .

- أفلا تراها إذن ، فكرة صائبة أن تمهد إلينا باسم  
هذا الذي تؤول إليه أموالك ؟

- نعم !

« فلما أدرك الرجل من وراء أسلتي أننا نبغى هذه المعلومات  
لمصلحته هو ؛ انطلق من نفسه يزودني بكل البيانات عن نفسه  
بل زاد على ذلك فافتتح حساباً - تلبيةً لاقتراح قدمته له - باسم  
والدته بوصفها وارثته ، وأجاب عن كل سؤال بخصوصها أيضاً !  
« وهكذا وجدت أنني باستدراجه إلى الإجابة « بنعم »  
وسعى أن أنسيه وجه الخلاف الذي بيننا . وأن أحصل على  
البيانات التي أريدها دون أن يجد في ذلك غضاظة » .

\* \* \*

قال « جوزيف أليسون » وسيط شركة « وستنجهاموس »  
للمنتجات الكهربائية .

« كان في بلدنا عميل تتلف شركتنا على معاملته . و »

ثلاثة عشر - غاماً من المحاولات للتكررة ، والمساءة الدائمة .  
أفلحنا في أن نيفه شيئاً من منتجاتنا .

« على أنني ما إن زرته بعد هذه الصفقة بقليل حتى فاجأني  
العميل بقوله

- أليسون ... إنني لن أشتري منكم شيئاً ما حيت !  
- لماذا ؟

- لأن محركاتكم شديدة الحرارة لا أستطيع حتى أن أسها  
بيدي أثناء اشتغالها ! .

« وأدركت أن الجدال لن يجديني فتيلاً ، فرايت أن أطبق  
مبدأ الإجابة بنعم . قلت له :

- إذا كان ما تقوله صحيحاً ، يامستر سمير ، فلا ينبغي لك  
أن تشتري منا شيئاً بعد اليوم . إن من حقك أن تحصل على  
محركات لا تزيد درجة حرارتها عن المعدل الذي حدده « اتحاد  
المنتجات الكهربائية الوطنية أليس كذلك ؟  
- نعم . . .

- لقد قرر « اتحاد المنتجات الكهربائية الوطنية » ألا تزيد  
درجة حرارة المحرك على ٧٢ درجة « فهرنهايت » فوق درجة  
حرارة الغرفة التي يدار فيها المحرك . أليس كذلك ؟  
- نعم . . . ولكن محركاتكم تزيد عن ذلك بكثير !

« ولم أجاله ، بل سأله :

- كم درجة حرارة الغرفة ؟

- ٧٥ درجة « فهرنهايت » على وجه التقريب . .

- حسن ، إذا كانت درجة ، حرارة الغرفة هي ٧٥ درجة ،

وأضفت إليها ٧٢ درجة أخرى ، لأصبح المجموع ١٤٧ درجة

« فهرنهايت » . أفلا تسلم يدك إن أنت وضعتها في ماء درجة

حرارته ١٤٧ درجة فهرنهايت ؟

- نعم . .

« وعندئذ قلت مقترحاً :

- أفلا يحسن بك إذن أن تبعد يدك عن الحرك أثناء .

دورانه ؟

« فقال أخيراً :

- أظن أنك على صواب !

« وقبل أن أنصرف في ذلك اليوم ، أوصاني بما قيمته

٣٥٠٠ ريال من الآلات ! »

\*\*\*

كان سقراط عبقرياً برغم أنه كان يمشى حافي القدمين ،

وبرغم أنه تزوج من فتاة في التاسعة عشرة من عمرها عندما كان

هو رجلاً أصلع ، ديم الخلق في الأربعين من عمره . . ذلك

لأنه قبل شيئاً لم يستطع أحد من قبله أن يفعله : لقد غير اتجاه  
التفكير الإنساني جميعاً !

ومازال سقراط ، بعد انقضاء ثلاثة وعشرين قرناً على وفاته  
يعد من أحكم الفلاسفة ، وأبرع المناطقة الذين عرفهم هذا العالم  
المشاكس العنيد !

فإذا كانت طريقته في الإقناع ؟ هل كان يقول للناس  
إنهم مخطئون ؟ كلا ! ليس سقراط من يفعل هذا ! بل كان يسأل  
أسئلة لا يملك مجادله إلا الإجابة عنها بنعم ! ويظل سقراط يكسب  
الجواب تلو الجواب حتى ينظر مناظره ، آخر الأمر ، فيرى أنه  
انتهى إلى مبدأ كان يفكره منذ دقائق خلت !

ففي المرة التالية ، عندما تحاول أن تظهر على شخص ونقنعه  
برأيك لا نقل له إنه مخطئ ، بل اذكر سقراط الحافي القدمين  
واسأل محدثك أسئلة تحصل من ورائها على الإجابة بنعم !

وللصينيين مثل بزخر بالحكمة المأثورة عن الشرق المريق :  
« من يمشى هوناً يمشى دهرأ »

قال الصينيون هذا المثل بعد أن لبثوا خمسة آلاف سنة  
يدرسون الطبيعة البشرية !

فإذا أردت أن تكسب الناس إلى وجهة نظرك ، فاتبع  
القاعدة رقم ٥ :

اسأل أسئلة تحصل من ورائها على الإجابة بنعم

## الفصل السادس

### صمام الأمان في حل المشكلات

بحسب أغلب الناس أن خير طريقة لإقناع محدثهم بوجهات نظرهم هي أن يتوتوا دفعة الحديث ! وأكثر من يقع في هذا الخطأ تشتغلون بالبيع والتجارة . بل إن الأحجى والأرشد أن تدع الشخص الآخر يقول معظم الحديث . استدرجه إلى الحديث بالأسئلة ودعه يقضى بمكنونات نفسه

وقد يمن لك أن تقاطعه وتعرض استرساله . . ولكن لانفعل مادامت في حديثه بقية ! بل أنصت إليه في صبر ، ووعي متيقظ ، وشجعه على إبداء آرائه في حرية تامة .

هل تجدى هذه الطريقة في ميادين الأعمال ؟

ها هي دى قصة رجل « اضطر » إلى محاولتها :

منذ بضعة أعوام ، كانت إحدى شركات السيارات الكبرى تساو مع المصانع لمعد صفقة ضخمة مع أفضل هذه المصانع لتزويدها بما يلزمها من الآلات

وبشت المصانع بنماذج من مصنوعات إلى الشركة ، حيث

معرضها للشرفون عليها ، ثم أرسلوا إلى كلٍ من هذه المصانع يطلبون إليه أن يوفد عنه مندوباً ، في يوم محدد ، على أن يستعد كل مندوب لإبداء نقط الجودة في مصنوعات مصنعه ، توطئة لإبرام العقد مع المصنع الذي يرفع عليه الاختيار .

ودهب « ج ، ب ، ر » مندوباً عن أحد هذه المصانع ، وكان في ذلك اليوم مصاباً بالتهاب شديد في خنجرته ، قال مستر « ر » وهو يروي القصة أمام طلبتي :

« . . وعندما أتى دوري للإدلاء بمحجتي أمام المؤتمر المنعقد ، أقيمت نفسي وجهاً لوجه أمام مهندس الشركة ، ووكيل قسم المشتريات ، ومدير المبيعات ، ورئيس الشركة . وكانوا جميعاً جلوساً حول المائدة ، فكتبت على قطعة من الورق مايلي :

يا حضرات السادة : لست أقدر على الكلام » فقال الرئيس بعد أن اطلع على الورقة .

- حسناً ، سأتكلم أنا نيابة عنك .

« ثم نهض يمرض النماذج التي أحضرتها ، وامتدح نقط الجودة فيها . وقامت مناقشة حول مميزات هذه النماذج ، ولما كان الرئيس يتكلم نيابة عني ، فقد التزم ، بطبيعة الحال جانبي خلال المناقشة التي اشتركت فيها بوضع ابتسامات وجهه إشارات !

« وكانت نتيجة هذا المؤتمر الفريد في بابه أن نصحت  
العقد الذي كان ينص على إيجاز مائلاً مساحة مليون ياردت حرجة  
من العدد والآلات التي يقدر ثمنها بمبلغ ١٦٠٠٠ ريال .  
« وإني لموقن أنني كنت أفقد العقد ولو لم أفقد صوتي .  
فقد استكشفت بالمصادفة البعثة كيف يحمدي أن تدع الشخص  
الآخر ينولي الكلام وحده ! » .

\*\*\*

وفد توصل « جوزيف و ب » ، بشركة فيلادلفيا  
الكهربائية ، إلى هذا الاستكشاف نفسه . كان يقوم برحلة  
تفتيشية فسأل ممثل الإقليم ، وهما إيرمان بيت قروي مشيد  
على أحدث طراز : « لماذا لا يستعبد هؤلاء القوم الكهرباء ! »  
فقال ممثل الإقليم في استنكار : « إنهم متعصبون ضد شركة  
الكهرباء ! » . وطالما حاولت الشركة إقناعهم ، ولكن  
بلا جدوى ! »

ولكن « و ب » قرآن يحاول بنفسه

وطرق باب المنزل القروي فانفجرت منه شقة ضيقة أطلت  
منها ربة البيت ، وكانت تدعى « مسز دركنورد »  
قال « مستروب » وهو يروي هذه القصة :

« فلما أدركت ربة البيت أنني مثل شركة الكهرباء ،  
أغلقت دوتنا الباب في عنف » .

ولكن طرقة مرة أخرى ، ففتحت الباب ، ولكنها  
انطلقت تبدي رأبها الصريح في الشركة التي أمثلها ! فقلت ،  
بعد أن هدأت ثأرتها :

« آسف لإزعاجك يا مسز دركنورد ، ولكني ما أردت  
سوى أن أشتري منك شيئاً من البيض ! » .

« ففتحت الباب أكثر من ذي قبل ، ولاح الشك على  
قسمات وجهها ، فاستطردت أقول :

« لقد لاحظت أن دجاجك من نوع « الدومبيك » وأود  
أن أشتري « دسنة » من بيض الطارح .  
« فسألني في دهشة :

« كيف عرفت أن دجاجي من نوع « الدومبيك » ؟ .  
« إني أربي الدجاج بدوري ، ولكني ، والحق يقال ،  
لا أرمثل دجاجك هذا ! »

« فسألني وهي ما تزال على ربيها :

« ولماذا لا تأكل بيض دجاجك ؟ » .

« لأن دجاجي من نوع « اليجورن » ، وأنت بلا شك  
طاهية ماهرة ، تمرقن بعد الفارق بين بيض النوعين :



لهذه القروية لو لم أستاذجها في مبدأ الأمر إلى الحديث عن نفسها، وحياتها، وما يهمها » .

\*\*\*

نشر يوماً ، أحد رجال الأعمال في الصفحة المالية بجريدة « نيو يورك هيرالد تريبيون » إعلاناً يطلب « رجلاً ذا خبرة واسعة ومقدرة فذة » ، فتقدم « تشارلس جوبيليس » وبعد بضعة أيام دعى لمقابلة صاحب العمل .

واستعداداً لهذه المقابلة ، قضى « تشارلس جوبيليس » ساعات عدة في « دول ستريت » - حي الأعمال في نيويورك - يجمع كل ما يمكنه جمعه من المعلومات عن صاحب العمل ، وعن عمله .

وفي خلال المقابلة قال جوبيليس : « لكم يشرفني أن أكون في خدمة شركة كشركتكم ، لها هذا السجل الحافل من الكفاح ! إنني أعرف أنكم بدأتكم العمل منذ ثمانية وعشرين عاماً وليس لكم أكثر من غرفة واحدة ، وكاتب للاختزال » .

نعم ! إن كل رجل ناجح يجب أن يستفيد ذكريات كفاحه الأول ، ولم يكن هذا الرجل استثناء للقاعدة ، فراح يتكلم طويلاً عن جهاده ، وكيف بدأ العمل برأس مالٍ قدره

« ولم تلبث مسز دركنبورج أن خرجت إلينا ، بعد أن زال عنها الريب ، وانخذلت منا موقفاً ودباً .

ولفت نظري أن البيت مزود بمصنوع لمنتجات الألبان فقلت لها :

« إني أراهن يا مسز دركنبورج أنك تكسبين من دجاجك هذا أكثر مما يكسب زوجك مع بيع منتجات الألبان !

« يا لله ! كم طربت ! لقد وافقتني على رأيي ، وصارحتني بأن زوجها المجهول لا يريد أن ينلم بهذا !

« ثم دعتنا إلى فناء الدار لنشاهد بيت الدجاج . وإبان جولتنا اقترحت عليها أصنافاً معينة لإطعام الدجاج ، ودرجة محددة تتوخاها في بيت الدجاج ، وسرعان ما كنا نقتل الوقت في حديث ودي طلي . وأخيراً ألمت هي إلى أن بعض جيرانها أدخلوا الكهرباء إلى منازلهم وهم راضون بذلك مقتبسون ، ثم سألتني رأبي الصريح في حدود الكهرباء بالنسبة لها .

« ولم يمض أسبوعان حتى كان دجاج « مسز دركنبورج » يمرح في ضوء الكهرباء الساطع !

« ولكني - وهنا بيت القصيد - ما كنت لأبيع الكهرباء ،

أربعائة ريال، وفكرة تلك عليه شغاف نفسه . وروى كيف حارب الخلية ، وقاتل اليأس ، ودأب على العمل حتى في أيام الآحاد ، وأيام العطلة ما بين اثنتي عشرة ساعة ، وستة عشرة ساعة في اليوم ، وكيف أنه نجح أخيراً برغم كل العقبات التي صادفها ، وأصبح اليوم قبله أنظار رجال « وول ستريت » يسألونه النصيح والإرشاد كلما حز بهم أمر !! كان فخوراً بمثل هذا السجل الحافل ، وقد سره أن ينثر محتوياته نثراً ، وأخيراً سأل جو بيليس باختصار عن خبرته ، ثم استدعى أحد معاونيه وقال له :

« أحسب أن هذا هو الرجل الذي أبحث عنه ! »

لقد تحمل جو بيليس مشقة جمع المعلومات عن رئيسه المقبل ، وأظهر شغفاً بالرجل وبحياته ، وحنه على أن يتولى معظم الكلام فأعطى بهذا فكرة عن نفسه باقية الأثر !

والحقيقة إن الناس يفضلون الحديث عن أنفسهم وأعمالهم على الإنصات إلينا ونحن نفاخر بأعمالنا أو نباهي بأنفسنا ! .

قال « لاروشفركو » الفيلسوف الفرنسي : « إذا أردت أن تخلق الأعداء فتميز على أصدقائك ، أما إذا شئت أن تكسب الأصدقاء فدع أصدقائك ليرتيمزون عليك ! » .

ذلك لأن أصدقاءنا عند ما يميزون علينا يحسون بالأهمية الاعتبار ، وعند ما يميز عليهم نحن يحسون بالنقص ، فيثير فيهم هذا الحسد والفيرة ! .

وللألمانيين حكمة تقول : « إن أعظم السرور هو ذلك الذي يطفى علينا حين يحل سوء الطالع بمن نخدم من الناس ! » .

نعم : لا تستبعد أن يبعد بعض أصدقائك إذا أخذت المشكلات بمنافك أو ألمت بك الأزمات . فطامن قليلاً من كبريائك ، وتواضع ، ولا تستكف أن تدع أصدقائك يعلمون عليك ! .

كان « أرفن كوب » كاتباً ذائع الصيت ، وقد سأل أحد المحامين ذات مرة وهو في منصة الشهود « أعرف بامستر كوب أنك واحد من أشهر الكتاب في أمريكا ، فهل هذا صحيح ؟ » فأجاب كوب : « ربما كنت سعيد الحظ أكثر مما ينبغي ! » .

ولعل مما يدعوك لى أن تتواضع هو أننا في الحقيقة لانساوى شيئاً مذكوراً . فأنا وأنت سنصبح في خبر كان بعد قرن من الزمان على أحسن الفروض ! فلا تضع بهجة الحياة في إسماع الناس قصص بطولتك فتخلق منهم بذلك حساداً وأعداء ، بل شجعهم على أن يتكلموا هم ، تكسب بذلك ودهم وصدقهم .

ثم أتعرف ما الذى يحول بينك وبين أن تصبح أبلغاً ؟  
 نقطة لاتساوى أكثر من مليونين من اليود ، تستنزف من  
 غدتك الدرقية ! فإذا تسنى لطبيب أن يفتح غدتك الدرقية  
 ويستخرج منها نقطة واحدة من اليود انقلبت أبلغاً ! وليس  
 هذا - فيما أرى - بالشئ الذى تستطيع أن تفاخر به !  
 فإذا أردت . أن تكسب الناس إلى وجهة نظرك . اتبع  
 القاعدة رقم ٦ :

دع الرجل الآخر يتولى دفع الحرب

## الفصل السابع

كيف تحصل على روح التعاون

ألا تعجز بالآراء التى تتوصل إليها بنفسك أكثر مما تعجز  
 بتلك التى تقدم إليك فى إطار ذهبي مزخرف ؟ ! فإذا كان  
 الأمر كذلك . فلماذا نحاول أن نجرع آرائك للشخص الآخر  
 غصباً ؟ أليس من الأحبب أن نسوق له اقتراحات مجردة ، وأن  
 ندعه يتوصل إلى رأى من تلقاء نفسه ؟

ألفى مستر « أدولف سلتز » ، من فيلادلفيا ، نفسه ذات  
 يوم ، مضطراً إلى بث الحماسة فى جماعة من عماله أوشك اليأس  
 أن يقتل نشاطهم ، فقد لهم اجتماعاً وسألهم أن يصارحوه بكل  
 ما يريدون منه أن يحققه لهم ، وكان يكتب كل بند يطلبونه على  
 سبورة ، فلما انتهوا من ذلك قال لهم : « حسناً ، سأجيبكم إلى  
 هذه المطالب جميعاً . والآن أريد منكم أن تخبروني ما عسى أن  
 أنتظروه منكم فى نظير هذا » وجاءته الإجابات سريعة حاضرة :  
 الأمانة ، والإخلاص ، والحماسة فى العمل ، وروح التفاؤل ،  
 والتعاون المثمر ، وثمان ساعات من العمل اليومي . بل تطوع  
 رجل بأن يعمل أربع عشرة ساعة فى اليوم !

وفض الاجتماع بعد أن أشرق العمال بروح الأمل ،  
وأمتلأوا حماسة ونشاطاً ، وكانت النتيجة أن زاد الإنتاج بدرجة  
ملحوسة !

قال لي مستر سلتز بعد أن روى هذه القصة : « لقد أبرمت  
بيني وبين العمال صفقة أدوية ، فطالما أنا قائم على تنفيذ نصيبي  
من الصفقة ، فهم كذلك قائمون بنصيبهم ! أما مشاورتهم في  
أمر أمانهم فكانت الصيحة التي استنهضتهم إلى العمل  
في قوة ونشاط .

وعند ما كان « ثيودور روزفلت » محافظاً لنيويورك ،  
صنع شيئاً يكاد يسلك في باب المعجزات ؛ ذلك أنه ظل على  
وفاق مع رؤساء حزبه ، ووسع مع ذلك أن يجري إصلاحات  
كان الحزب يعارضها أشد المعارضة ! فكيف نسئ له ذلك ؟

كانت إذا خلت وظيفة هامة دعا رؤساء حزبه ليدلوا باقتراحاتهم  
فيمين يشغل هذه الوظيفة ، ويقول روزفلت : « وقد يقترحون  
في مبدأ الأمر رجلاً مهضوم الحق من أشياع الحزب ، وأقول لهم  
إن تعيين مثل هذا الرجل ليس من الكياسة في شيء ما دام  
الجمهور لن يرضى عنه . . . وعندئذ يقترحون على رجلاً آخر إن  
لم يكن ثمة ما يؤخذ عليه ، فهو ليس أصح الناس للمنصب

فأقول لهم إن هذا الرجل لن يحقق ما يرجوه الشعب منه  
ويكون مرشحهم الثالث « رجلاً مناسباً » ولكنه ليس أنسب  
الناس . فأسألهم في لباقة أن يحاولوا مرة أخرى ، وأقبل في الحال  
مرشحهم الرابع . . . ذلك لأنهم يرشحون في المرة الرابعة الرجل  
الذي أختاره أنا ، وعندئذ أعبر لهم عن امتناني لمساعدتهم ،  
وأعين الرجل في المنصب ، وأعزو إليهم الفضل كل الفضل في  
اختيار الرجل المناسب !

فهل رأيت إلى أي حد كان روزفلت يذهب في سبيل  
مشاورة « الشخص الآخر » وإظهار الاحترام لنصحه ؟ لقد كان  
رجلاً منصّباً هاماً رجل يختاره هو ، ولكنه كان يشمر رؤساءه  
بأنهم أصحاب الفضل ، وأن الفكرة فكرتهم !

\*\*\*

وقد استخدم أحد تجار السيارات في « لونغ أيلاند » هذه  
الخطبة نفسها لبيع إحدى سياراته لرجل اسكتلندي .

عرض هذا التاجر على زبونه الاسكتلندي سيارة بعد  
أخرى ، وفي كل مرة كان المشتري يمد في السيارة عيباً ! وفي  
هذه الأثناء ، عرض التاجر - وهو طالب في معهدى - الأمر على  
زملائه في الفصل طالباً منهم العون ، فنصحناه ألا يبيع للرجل

بل يدع الزبون يشتري من تلقاء نفسه ! قلنا له : « بدلاً من أن نخبر الرجل ماذا يفعل دعه يخبرك بما يريد ، دعه يحس أن الفكرة فكرته » . . .

وجرت تاجر السيارات هذه الخطة . فبعد ذلك ببيعة أيام أراد زبون آخر لديه أن يستبدل بسيارته المستعملة سيارة جديدة وأدرك التاجر لغوره أن هذه السيارة المستعملة تتوفر فيها الشروط التي يطلبها الاسكتلندي ، فتناول مسماع التليقون ورجاه أن يتفضل بالحضور ليسأله النصح في أمر ما .

\* \* \*

وعندما حضر الاسكتلندي قال له التاجر : « لقد بوسمت فيك خبرة دقيقة بنقط الجودة في السيارات ، فهلا تفضلت وسميت نظرة على هذه السيارة وجربتها ، وأخبرتني كم ينبغي لي أن أتقاضى ثمناً لها ؟ » وسرعان ما ارتسمت على شفتي الرجل ابتسامة عريضة ألم يسأله التاجر النصح ، ويعترف ضمناً بمواهبه وخبرته ؟ !

وقاد الرجل السيارة في طريق « كوينز بوليفارد » من « جاميكا » إلى « فورست هيلز » ذهاباً وإياباً ، ثم قال للتاجر : « لا ينبغي أن تحصل على أقل من ثلاثمائة دولار ثمناً لهذه السيارة » وهنا قال له التاجر : أترك مستعداً لشراؤها بهذا

التمن ! « طبعاً ! أليست هذه هي فكرته ! ؟ وتمت الصفقة ! كان السكولونيل « ادوارد هاوس » يتمتع بنفوذ عظيم في الشؤون الداخلية والدولية معاً في عهد رئاسة « ودروولسن » فقد كان الرئيس يعتمد على نصيح السكولونيل « هاوس » أكثر مما يعتمد على أعضاء حكومته فما هي الخطة التي كان السكولونيل يتبعها للتأثير في الرئيس ؟ من حسن الحظ أننا نعرف هذه الخطة فقد أنصى بها « هاوس » نفسه لصديقه « آرثر هدون سميث » الذي صمها بدوره فصلاً شرقي جريدة « الاستراي ايفنتنج بوست » .

قال هاوس : « بعد أن خبرت الرئيس عن كسب ، أدركت أن أحسن الطرق لتقريب فكرة إلى ذهنه هي أن أشير إلى هذه الفكرة بصورة عابرة ، على أن أصوغها بحيث تلفت نظره أو بحيث تستدرجه إلى التفكير فيها وكأنها من أفكاره هو ! وقد وقفت على هذه الحقيقة عن طريق المصادفة أول الأمر

« كنت أزور الرئيس في البيت ، فنصحته صراحة باستخدام سياسة معينة ، ولكنه لم يرض عنها . ثم بعد بضعة أيام ، وبينما نحن نتناول العشاء ، دهشت إذ رأيته يردد اقتراحي السابق كما لو كان قد ابتكره هو ! » .

فهل نرى قاطعه « هاوس » وقال له : « هذه ليست

فكرتك ، إنها فكرتي ؟ « كلا ! بل كان « هاوس » أكثر  
 كياسة من هذا ، فإنه لم يكن يهتم إلى أبهى ينسب الفضل  
 بقدر اهتمامه بأن تنفذ فكرته ، بل إنه فعل أكثر من هذا . .  
 فقد عزّا إلى ولسون جهراً فضل ابتداع هذه الفكرة النيرة !  
 فاذا كر أن الناس الذين تلقاهم من طبيعة كطيعة ولسون ،  
 فاستخدم معهم إذن خطة الكولونيل « هاوس » !  
 وقد استخدم أحدهم معى هذه الخطة نفسها ، وحصل على  
 ما كان يبتغى !

كنت أزمع القيام برحلة نهريّة للصيد في « نيويورك »  
 فكتب إلى مكتب الرحلات ليمدني بما أريد من المعلومات .  
 ويبدو أن اسمي وعنواني قد وُضعا في قائمة عامة أرسلت لمن  
 يهمهم الأمر ، إذ سرعان ما انهل على عدد عديد من الخطابات  
 والنشورات ، والمطبوعات عن المسكرات والأدلاء في  
 « نيوبرونسويك » ، حتى تملكنتي الحيرة ولم أدر أيها أختار . .  
 ثم فعل أحد أصحاب المسكرات شيئاً بارعاً : أرسل إليّ قائمة  
 بأسماء وأرقام وتليفونات عدد من أهالي نيويورك الذين قام على  
 خدمتهم وشهدوا له بالكفاية والخبرة ، ودعاني إلى الاتصال  
 بهم حتى أقف بنفسى على نوع الخدمة التي يوفرها لربائهم .  
 ووجدت أنني أعرف واحداً ممن وردت أسمائهم في القائمة ،

ولما اتصلت به تليفونيا ، أثنى على الرجل ثناءً عاطراً ، فسرعان  
 ما أبرقت له أبيضته بوعده وصولي .  
 كان الأدلاء الآخرون يحاولون أن يبيعوني خدماتهم  
 كرهاً ، ولكن هذا الرجل حفزنى إلى أن « أشتري » من  
 تلقاء نفسى ، فمقدت له القلبة  
 فإذا أردت أن تكسب الناس إلى وجهة نظرك ، اتبع  
 القاعدة رقم ٧ : .

دع الشخص الآخر يحس أنه الفكرة فكرته

\*\*\*

مند خمسة وعشرين قرناً من الزمان جرت على لسان  
 « لاونى » حكيم الصين ، حكمة بليغة في وصف قراء هذا الكتاب  
 أن يطبقوها في عصرنا هذا ، ويحصلوا على أروع النتائج  
 الرجل الماقل هو الذى إذا أراد أن يملو على الناس - ووصح  
 نفسه أسفلهم ، وإذا شاء أن يتصدرهم - جعل نفسه خلفهم  
 ألا ترى إلى البحار والأنهار كيف تتلقى الجزية من مثلث الترع  
 والجداول التي تغلونها ؟ ! .

## الفصل العشرون

### عبارة تأتي لك بالمجائب

قد يكون الشخص الآخر مخطئاً ، ولكنه لن يسلم بخطئه أبداً . فلا تله . إن أى أحق بسمه أن يلوم ، ولكن حاول أن تفهمه ، واستمع عليه بالصبر الجميل . وسوف تجد أن هناك سبباً خفياً قد أوحى للرجل أن يكره كذا يفكر ، أو يتصرف كما يتصرف ، فإذا عرفت هذا السبب ، أقيت بين يديك مفتاح شخصيته جيماً .

حاول مخلصاً أن تضع نفسك مكانه ، قل لنفسك : « ترى كيف أحس وكيف أتصرف لو أنتى كنت فى مكانه ؟ » وسوف ترى عندئذ أنك وفرت على نفسك وقتاً طويلاً وعناء شديداً ! فضلاً عن أنك ستكتسب خبرة بفن معاملة الناس .

يقول « كينيث جودى » فى كتابه « كيف تحول الناس إلى ذهب »<sup>(١)</sup>

« نعمل لحظة وقارن بين اهتمامك الشديد بشئونك الخاصة

Kenneth M. Goode, «How to Turn People into Gold»

راهتمامك السطحي بشئون من عداك من الناس ، واعلم عندئذ ، أن أى إنسان فى الوجود يحس تماماً مثلما تحس . فإذا أدركت هذا ، فقد بلغت فى فن العلاقات الإنسانية شأواً مذكوراً ، ذلك أن النجاح فى معاملة الناس يعتمد على فهم مشوب بالمطف لوجهة نظرم .»

وقد اكتسبت أنا أكثر خبرتى بطباع البشر أثناء زهاتى راجلاً أو راكباً ، فى حديقة بحوار منزلى . وأنا أحب شجر البيلوط حباً جماً ، لذلك طالما ساءنى أن أرى هذه الأشجار الباسقة تقتلها الحرائق المتكررة . ولم تسكن تلك الحرائق ناجمة عن إهمال المدخنين ، ولكن معظمها كان ناشئاً عن أولئك الصبيان الذين يقصدون إلى الحدائق ليتشبهوا بأجدادهم الأولين ويطهروا طعامهم على نار يوقدون بها تحت جذوع الأشجار ! .

وكانت هناك لافتة تنذر كل من يشعل ناراً بالحبس أو الغرامة ، ولكنها نصبت فى مكان من الحديقة غير مطروق ، وقل من الرواد من وقع بهمه عليها ! وكان أحد رجال البوليس الراكبين موكلاً بالإشراف على هذه الحديقة ، ولكنه لم يكن يتشدد فى أداء واجبه حيال هؤلاء للصبية ، فاستمرت الحرائق تتكرر . وسما بعد موسم ! ..

وفى إحدى المرات هرعت إلى الشرطى وقلت له إن النار

تنتشر بسرعة في أرجاء الحديقة، وطلبت إليه أن يستدعى رجال  
المطافئ، ولكنه أجابني في جهود بأن هذا ليس من اختصاصه  
مادامت النار لم تشب في منطقة نفوذه !

ودب اليأس في نفسي، وعولت بعدها أن أعمل كما لو كنت  
« لجنة » موكلة بحماية مصالح الجمهور !

والحق إنني لم أستطع وجهة نظر الصبيان في مبدأ الأمر،  
فكفنت إذا رأيت ناراً مشتعلة هرعت إلى مصدرها، ونهرت  
الصبية وأنذرتهم بإبلاغ البوليس إن هم لم يطفئوا النيران ! .

نعم ! لم أكن أزيد على أن ألقى بالحل الذي يشغل كاهلي  
دون اعتبار لوجهة نظرهم ! وماذا كانت النتيجة ؟ كان الصبية  
يطيعون والعتاد بادٍ في وجوههم ، ومن المحتمل أنهم كانوا  
يعودون إلى إشعال النار بعد انصرافي ، ويتمنون لو أنها أتت  
على الحديقة بأكلها !

وبمرور السنين اكتسبت بعض الخبرة بالطباع الإنسانية ،  
وبعض المعرفة والكياسة ، وبعض الرغبة في رؤية الأشياء من  
وجهة نظر الشخص الآخر . وعندئذ انصرفت عن إصدار  
الأوامر ، وكنت بدلاً من هذا أذهب إلى الصبية وأنا ممتطي  
جوادى ، وأقول لهم شيئاً كهذا :

« لعلكم تستمتعون بوقت طيب أبها الرفاق ، ماذا تطهون

للعداء ؟ . . لقد كنت - وأنا في مثل سنكم ، شغوفاً بإشعال النار  
مثلكم تحت جذوع الأشجار لأطهو طعامي ، وما زلت أحن إلى  
ذلك ، ولكن . . أندرون أن في إشعال النار خطراً يهدد هذه  
الحديقة الجميلة بالدمار ؟ أنا أعلم أنكم لا تنوون شراً ، ولكن ثمة  
صبية غيركم يأتون إلى هنا ويشعلون النار ثم لا يطفئونها وهم  
عائدون إلى بيوتهم ، فتنتشر بين الأغصان الجافة وتلتهم هذه  
الأشجار الباسقة ! نعم إنها مخالفة للوائح أن تشعلوا النار هكذا ،  
ولكني لا أريد أن اتخذ هيئة المتسلط وأتدخل في لهوكم . إنني  
أحب أن أراكم تستمتعون بوقت طيب ، ولكن . . هلا تفضلتم  
بإزاحة هذه الأغصان بعيداً عن النار ، واعتنيتم بإهالة التراب على  
النار قبل انصرافكم إلى بيوتكم ؟ وفي المرة القادمة ، هل لكم  
أن تشعلوا النار على سفح التل ؟ إنها لا ضرر منها هناك . شكراً  
جزيلاً أبها الرفاق وأرجو لكم وقتاً طيباً ! » .

ما الفارق بين هذا الضرب من الكلام وذاك ؟ إن هذا  
الضرب الأخير جعل الصبية يرغبون في أن يعملوا بنصيحتي ،  
فلم تنطق وجوههم بالاستنكار والعتاد ! ذلك لأنهم لم يرغبوا  
على إطاعة الأوامر ، واحتفظوا بكرامتهم كاملة غير منقوصة  
وأحسست أنا بالارتياح - كما أحسوا - بالثبات الموقوف  
معالجة المقدر لوجهة نظرهم ! .



## الفصل التاسع

الشيء الذي يريده كل إنسان

أريد أن تتعلم عبارة سحرية تصفى جو الحديث في الحال  
عما قد يستكره ، وتشيع فيه روحاً طيبة ، ونعبدو بالشخص الآخر  
إلى الإنصات إليك باهتمام ؟

ها هي ذى : قل لحدثك : « إني لا أملك مثقال ذرة  
لوقوفك هذا الموقف ، وإحساسك هذا الإحساس ، ولو كنت  
مكانك لأحسست تماماً مثلما نحس ، واتخذت مثل الموقف  
الذي تتخذ ! »

عبارة كهذه كفيلة بأن تكسر حدة أطول الناس باعاً في  
السفاهة والجدل ! وفي وسعك أن تقول هذه العبارة وتكون  
مخلصاً صادقاً مائة في المائة . لأنك لو كنت مكانه لصنعت فعلاً  
مثلما صنع ؛ ودعني أضرب لك الأمثال :

خذ « آل كابوني » المجرم العاني ، مثلاً . . . وهب أنك  
رئت الصفات الجثمانية والذهنية التي كانت له . وهب أيضاً

غداً ، قبل أن نسأل أحداً ، أن يطفىء ثاراً ، أو يشتري  
أنبوبة من سائل مطهر ، أو يتبرع لهيئة خيرية ، لماذا لا تتمهل  
لحظة ونغمض عينيك ، ونحاول أن تعرض الموقف كله من وجهة  
نظر الشخص الآخر ؟ سائل نفسك لماذا عساه يريد أن يفعل  
هذا ؟ وقد يستغرق هذا وقتاً ، ولكنه سيكسبك أصدقاء  
ويعزيك نتائج باهرة بأقل خسارة ممكنة ! .

قال « دنهام » ، عميد كلية هارفارد التجارية « إني أفضل  
أن أسير ذهاباً وإياباً أمام مكتب عميل ، مدى ساعات ، قبل أن  
ألقاه ، على أن أداف فجأة إلى مكتبه دون أن أهين في ذهني  
فكرة كاملة لما سوف أقوله له ، ولما يحتمل أن يجيب به على ! »

\* \* \*

قلو أنك خرجت من هذا الكتاب بشيء واحد : رغبة  
في تقدير وجهة نظر الشخص الآخر ، وفي التطلمع إلى الأشياء من  
الزاوية التي ينظر منها إليها . . . إذا خرجت بهذا وحده . فإنه  
كفيل بأن يكون حجر الأساس في بناء مستقبلك ونجاحك  
في الحياة .

فإذا أردت أن تكسب الناس إلى وجهة نظرك دون أن  
نسى إليهم أو نستثير عنادهم فاتبع القاعدة رقم ٨ :  
حاول مخلصاً أن ترى الأشياء من وجهة نظر الشخص الآخر

أنه كانت له يخته ونجله ، أفلا تنشأ ، حتما ، على غرارہ .

ولعل السبب الوحيد في أنك لم تخلق حية زقطاء هو أن أبويك ليسا من الحيات الرقطاوات . . ولعل السبب الوحيد الذي لأجله لا تعبد البقرة ، ولا تقدس الحيات ، هو أنك لم تولد لأبوين هندوكيين يعيشان على ضفافهم سهر « براهما بوترا » . فأنت ليس لك فضل في الحال التي أنت عليها إلا قليلا ، فاذكر ذلك جيدا ، واذكر أن الرجل الذي يأنيك محققا مفضبا ، صاحباً ثائراً لا يستحق منك اللوم بقدر ما يستحق الأسف والرتاء ، لأنه بدوره ليس له فضل في الحال التي هو عليها ، فاعذره واشمله بمطفك ، وابد نحوه حسن إدراك ، وكرم خلق .

إن ثلاثة أرباع من ستقابلهم غداً من الناس ظمأى إلى عطفك وتقديرك ، فارو ظمأهم يهبوك قلوبهم جزاء وفاقاً ! .

\* \* \*

أذعت مرة حديثاً من محطة الإذاعة عن « لويزا ماي ألكوت » مؤلفة كتاب « نساء صغيرات »<sup>(١)</sup> وكنت أعلم طبعاً أنها تعيش في « كونكورد » بولاية « ماساشوسيتس » وأنها ألقت كتبها الخالدة هناك . ولكنني وقعت في خطأ غير مقصود ،

(١) Louisa May Alcott, «Little Women»

فحدثت عن زيارتي لها بمنزلها في « كونكورد » بولاية « نيوهامبشير » ! ولو أنني ذكرت « نيوهامبشير » ذكرأ عابراً لأن الخطب ، ولكنني وبالأسف ، ذكرتني مرتين ؟

وما أسرع ما غمرني سيل من الرسائل والبرقيات اللاذعة التي جعلت عباراتها تطن في خاطري كما تطن خلية من الزناير ! كان أكثرها يلهم بالاستنكار ، وكان أقلها جارحاً مهيناً ! وكتبت لي إحدى السيدات اللواتي نشأن في « كونكورد » بولاية ماساشوسيتس ، خطاباً صبت فيه نجام غضبها على أم رأسي ولعمري لم تكن تلك السيدة تستطيع أن تكون أكثر إسفافاً في امتهاى لو كنت قد وصفت الأنسة « ألكوت » بأنها من آكلتي لحوم البشر في غينيا الجديدة ! ! ولم أتمالك نفسي ، بعد أن تلوت خطابها ، من أحمد الله سبحانه ، على أن جنبني الزواج من مثل هذه السيدة ! وأحسست برغبة جاحية أن أرد عليها وأقول لها إنني وإن كنت ارتكبت خطأ في حق علم الجغرافيا ، إلا أنها ارتكبت خطأ أكبر في الذوق واللباقة ! نعم . تلك كانت توشك أن تصبح أولى عبارات ردى عليها ! ثم إنني كنت أعزم أن أشمر عن ساعدي وأنطلق شامخاً لاعناً ، ساخرأ هازئاً ولكنني لم أفعل ! فقد أدركت عندما سكنت خواطري

أن أى أحق يسمه أن يفعل هذا - ومعظم الحق يفعلون ! -  
ومن ثم أردت أن أعلو عن طبقة الحق ، واعتزمت أن أحيل  
عداوتها لى إلى صداقة وطيدة ، فهذا - فيما رأيت - نوع من  
الرياضة الأدبية المجدية ! .

فلما زرت فيلادفيا ، بعد ذلك - حيث كانت تقيم -  
اتصلت بها تليفونيا وجررت بيننا المحادثة على النحو التالى :  
أنا : مسز . . ؟ لقد كتبت إلى خطاباً منذ بضعة أسابيع ،  
وأود أن أشكرك عليه ! .

هى : ( فى نبرة حازمة ولهجة مثقفة ) : من الذى أشرفه  
بمحادثته !

أنا : إننى غريب عنك . اسمى « ديل كارنيجى » لقد  
استمعت إلى إذاعة لى عن « لويزا ماى ألكوت » منذ بضعة  
أسابيع ، وقد ارتسكبت فى أثناءها غلطة لا تغتفر ، إذ قلت إنها  
من « نيوها مبشير » ! لقد كانت غلطة شائنة أريد أن أعتذر  
عنها . وكم كان جميلاً منك أن تنفق بعض الوقت فى الكتابة  
إلى تصحيحاً لهذا الخطأ ! .

هى : إنى آسفة بامستر كارنيجى على أن كتبت لك بمثل  
تلك الالهجة الحادة . لقد فقدت سيطرتى على نفسى . إننى مدينة  
لك بالاعتذار .

أنا : كلا ، كلا - أنا الذى يجب أن يعتذر ! إن أى طفل  
فى سنته الدراسية الأولى لا يخطئ ، مثل هذا الخطأ الذى وقعت  
فيه ! لقد اعتذرت فى إذاعى يوم الأحد الذى تلا حديثى الأول ،  
وأريد الآن أن أعتذر لك شخصياً .

هى : إن عائلتى تستوطن « كونسكورد » منذ قرنين من  
الزمان ، وهى من الأسرات البارزة فيها ، وإنى جد فخورة بالولاية  
التي نشأت فيها ، ولهذا ساءنى جداً فى الحق ، قولك إن الأنسة  
« ألكوت » ولدت فى « نيوها مبشير » ولكنى أحس بالخجل  
الآن من اندفاعى فى الكتابة إليك !

أنا : أوكد لك أن غضبك لم يكن سوى معشار غضبى .  
إن غلطتى لم تؤذ « ماساشوستس » بقدر ما أذنتى أنا ! ولبت  
الناس الذين هم فى مثل مركزك ، وثقافتك ، يحدون الوقت  
ليصححوا أخطاء أمثالى ! وكم يسعدنى أن تكتبنى إلى إذا  
استكشفت غلطة فيما أذيع من أحاديث ! .

هى : الحق أننى معجبة غاية الإعجاب برحابة الصدر التى  
تقبلت بها انتقادى ، لا بد أنك شخص غاية فى البرقة واللفظ ،  
وكم أود لو أزداد معرفة بك ...

\*\*\*

وهكذا أصبت بضعة أهداف بمجر واحد : أصبت اعتذار

السيدة وتقدرها لوجهة نظري ، وأصبحت الرضاء عن نفسي  
لضبطي عواطفى ودفعى الإساءة بالحسنى . وأصبحت ، فضلا عن  
هذا وذاك قسطاً من الترفيه والسوى وأنا أستمع إليها وهى تبدى  
إعجابها برقتى ودماثة خلقى !

\*\*\*

ظل « س . هوروك » عشرين عاماً سويماً مديراً لأعمال  
كبار الفنانين أمثال « شاليان » و « ايزادرورا دنكان »  
و « بافلوفا » ؟ وقتاً حدثنى مستر « هوروك » بأن من أجدى  
الدروس التى تلقاها من صلاته بهؤلاء الفنانين ذوى الاحساسات  
المرهفة ، ضرورة إبداء العطف لهم ، وإغداق الحب عليهم . لقد  
لبث ثلاثة أعوام مديراً لأعمال « تيودور شاليان » المغنى الذى  
ظالماً لعب بأفئدة سراء القوم فى ملهى « المترو بوليتان » فلم ير  
شاليان فى يوم من الأيام ، طوال هذه الفترة إلا شاكياً متوجعاً !  
كان يتصرف كالطفل الذى أفسده التدايل . أو - على حد قول  
هوروك نفسه - « كان قطعة من الجحيم ! »

مثال ذلك أن شاليان كان يتصل بمستر هوروك تليفونياً  
فقط اليوم الذى سيفنى فيه ويفاجئه بقوله : « إننى لست على  
ما برام اليوم ! إن خلقى جاف كالعصا . مستحيل أن أغنى الليلة ! »  
فهل كان مستر هوروك يجادله ؟ كلا ؟ بل كان يهرع إلى الفندق

الذى ينزل به شاليان ويقول له وهو يقطر عطفاً : « لطفى عليك  
يا صديقى المسكين ! طبعاً لن تنفى الليلة ! سألقى الحفلة حالا .  
صحيح إنك ستخسر ألفى ريال ، ولكن هذه الخسارة الضئيلة  
لا تنقاس إلى جانب شهرتك المريضة ، وسمعتك الناصعة » .

وعندئذ يزفر شاليان زفرة حرى ويقول : « ربما يحسن بك  
أن تمر على مرة أخرى بعد الظهر : تعال فى تمام الخامسة ، فقد  
يكون أصابنى التحسن » .

وفى الساعة الخامسة بهرع هوروك تاجلاً إلى الفندق وهو  
يقبض حناناً ، ويصر مرة أخرى على إلغاء الحفلة ، فيتهد  
« شاليان » مرة ثانية ويقول : « هلا مررت على فى الساعة ؟ » .  
وفى الساعة السابعة والنصف يوافق المغنى الكبير على الفناء  
على شرط أن يسبقه مستر هوروك إلى خشبة المسرح ليطن أن  
« شاليان » يعانى برداً شديداً . وعندئذ يكذب هوروك ويعد  
بأن يفعل !

\*\*\*

يقول الدكتور « آرثر جيتس » فى كتابه « الرائع » علم النفس  
التربوى (١) :

Dr. Arthur Cates « Educational Psychology » (١)

إن الجنس البشرى بأجمعه يتلف على المطف . فالطفل يسارع بإظهار مالحته من أذى بل إنه قد يحدث الأذى بنفسه لنفسه لكي يحل على المطف ! والبالغون ، بدورهم يبذلون ما أصابهم من أذى ، ويتداولون أخبار مرضهم ، ويعنون خاصة بسر تفاصيل العمليات الجراحية كي يحدوا من المستمعين بالمطف ، والاشفاق ! وإبداء المطف على النفس في مواجهة الشدائد والمصائب ، سواء كانت حقيقة أو متوهمة ، أمر شائع لا يكاد يخلو منه إنسان ! .

فإذا أردت أن تكسب الناس إلى وجهة نظرك ، فاتبع القاعدة رقم ٩ :

قدر أظفار الشخص الآخر وابدر عطفك على رغباته

## الفصل العاشر

نداء يستحوذ على قلب كل إنسان

نشأت على حدود البلدة التي ولد فيها « جيسى جيمس » ، « اللص الشريف » الذي طبق صيته الآفاق . وكثيراً ما زرت مزرعة « جيمس » . حيث لا يزال ابنه يعيش إلى اليوم - واستمعت إلى زوجته وهي تقص على القصص عن جهاد « جيمس » في سبيل الفقراء ، وكيف كان يعرض على نفسه للقتل في سطوه على القطارات ، والمصارف لكي يعطى المال المسلوب للمزارعين الفقراء . ليسددوا ديونهم !!

ولا ريب أن « جيسى جيمس » كان يؤمن ، في قرارة نفسه ، بأنه إنسان مثالي نبيل ، تماماً كما كان يؤمن « شولتز » و « كرولى ذو اللسدسين » و « آل كايونى » من بعده بحيلين ! ولم لا ؟ ! إن كل من تلقاه من الناس - حتى الشخص الذى تطالملك صورته في المرأة ! يحمل لنفسه تقديراً كبيراً ، ويجب - مع هذا - أن يقال عنه إنه متحرر من الأنانية ، متبرىء من حب الذات !

فإذا شئت أن تغير طابع الناس ، وجب أن تتوصل إلى الدوافع النبيلة في نفوسهم . أفترى هذا أمراً عسيراً يتعذر تطبيقه في الحياة العملية ؟ ! دعنا نر :

كان لدى « هاملتون فاريل » ، وهو صاحب شركة « فاريل هشتل » في جلنوالدن بولاية بنسلفانيا - مستأجر مشاكس لا يفتأ يهدد بإخلاء مسكنه بين آن وآخر . وقبل انقضاء عقد الإيجار بأربعة شهور ، أنذر هذا المستأجر مستر « فاريل » بأنه سيخلي مسكنه ، بفض النظر عن العقد المبرم بينهما !

قال مستر « فاريل » وهو يروي القصة أمام الفصل : « قضى هذا الرجل في بيتي فصل الشتاء بطوله ، وهو أسوأ فصول السنة وأكثرها ازدحاماً براغبى السكنى ، ومن ثم أيقنت أنه إذا أخلى مسكنه فسيتم عذر على أحد بدلاً منه قبل حلول الشتاء التالي ، ورأيت بعين خيالي مائتين وعشرين ريالاً - هي المبلغ المتبقى في عقد الإيجار - تذهب إلى الرياح ، فأظلمت الدنيا في ناظرى ، وتولاني الهم . وكنت في حالة كهذه أهرع إلى المستأجر ، وأنصحه ساخراً ، أن يقرأ العقد مرة ثانية ، فإذا اعتزم إخلاء المسكن ، وجب أن يدفع باقى الإيجار نقداً وعداً ! . . .

ولكننى بدلاً من تمثيل هذا المشهد ، قررت أن أجرب أسلوباً آخر ، فذهبت إلى المستأجر العنيد وبدأت حديثى معه

مستر « دو » لقد استمعت إلى قصتك . ولكننى مازلت مستريباً في أنك تنوى الانتقال حقاً . إن خبرة أعوام طويلة في تأجير المنازل قد علمتني شيئاً عن الطبيعة الإنسانية ، وقد توهمت فيك من البداية رجلاً يحافظ على وعده ، وما زلت عند حسن ظنى بك ، ولهذا أقترح عليك أن تنحى قرارك جانباً لبضعة أيام وتفكر في الأمر . فإذا أنيت إلى في أول الشهر المقبل - عندما يحل موعد دفع الإيجار - وأخبرتني أنك مازلت مصراً على الانتقال ، فإنى أعدك أن أتنازل عن حقوقى كافة ، وأسلم بأبى كنت مخطئاً في ظنى ! على أتنى مازلت أعتقد أنك رجل يحافظ على كلمته ، ويقوم على تنفيذ وعده ! إذ نحن ، آخر الأمر ، إما آدميون أو قرود ، والخيار عادة متروك لنا ! » فلما أقبل الشهر التالى ، أتى الرجل ودفع الإيجار ، ثم حدثنى بأنه تناقش وزوجته في الموضوع فقر رأبهما على أنه أكرم لهما وأشرف أن يوفيا بتعهداتهما لى ! »

\*\*\*

حدث أن نشرت إحدى الصحف صورة للورد « نورثكايف » لم يكن يجب أن تنشر ، فكتب إلى محرر تلك الصحيفة يقول : « أرجو أن لا تنشروا صورتى هذه مرة أخرى ، فهى فلا تروق

لأى ! » وكان يهدف بهذا إلى الضرب على وتر حساس في  
قلوب البشر جميعاً هو حب الأبناء للأمهات !  
وعندما أراد جون روكفلر ، الابن ، أن ينهى المصورين  
الصحفيين عن التقاط صور أبنائه ، توسل بدوره إلى الدوافع  
النبيلة قال : « إنكم تعرفون أنها مفسدة الصغار أى مفسدة أن  
يكثّر الإعلان عنهم ! »

وعندما بدأ « سيروس كيرتس » - الصحفي الذى نشأ  
في فقر مدقع ، وانتهى بأن أصبح مالصاً للجريدنى « سترادى  
إيفنتج بوست » و « ليديز هوم جورنال » - عندما بدأ حياته  
الصحفية ، لم يكن يسه أن يدفع لحرريه أجوراً كذلك التى  
تدفعها المجلات الأخرى لحرريها ، ولم يكن يسه أن يستكتب  
كتاباً من الطراز الأول لأن المال كان يعوزه ، ومن ثم توسل  
إلى الدوافع النبيلة في نفوس هؤلاء وهؤلاء . مثال ذلك أنه أقنع  
« لويزا ماى ألكوت » ، وهى فى أوج شهرتها بأن تكتب له  
حين وهب مائة ريال للجمعية الخيرية التى كانت « لويزا »  
تحدث عنها !

ورب قارىء يقول : « لقد بنطلى هذا على نورث كليف ، وروكفلر  
وروائية عاطفية مثل لويزا ، ولكم أود أن أراه ينطلى على أولئك  
الرجال ذوى القلوب البليظة الذين أحصل منهم الأجور كل شهر ! »

وهو على حق ! فليس ثمة مبدأ يسرى على الناس كلهم  
سواء بسواء ! فإذا كنت راضياً عن الحال التى أنت عليها  
فلا داعى لأن تغيرها . وإذا لم تسكن راضياً ، فلماذا لا تجرب ؟  
دعنا ، على أية حال ، نستمع إلى جيمسى توماس « - أ - »  
تلاميذى السابقين - وهو يروى قصته الطريفة هذه :

« رفض ستة من عملاء إحدى شركات السيارات أن يدفعوا  
المبالغ المستحقة عليهم بحجة أن الشركة أخلت بأحد تعدياتها  
معهم في الوقت الذى كان كل منهم موقفاً بإمضائه على أنه نال  
حقه كاملاً ! .. وكانت الشركة تعلم أنها على حق ، وكانت أولو  
غلطاتها أنها صارحت عملاءها بذلك !  
« وإليك الخطوات التى اتخذها مندوبو قسم الحسابات  
بالشركة لتحصيل المبالغ المتأخرة :

« ١ - ذهبوا إلى كل عميل بدوره وقالوا له إنهم « أتوا  
لتحصيل المبالغ التى فات موعد سدادها ! »  
« ٢ - ثم أوضحوا له أن الشركة على صواب ( ومعنى  
ذلك بالطبع ، أن العميل هو المخطئ ! )

« ٣ - صرحوا له بأن الشركة تعلم عن السيارات أكثر  
مما يطمح هو فى أن يعرفه عنها في يوم من الأيام ، فلماذا إذن  
يبتنى المشاكسة والعناد ؟ »

« ٤ - وماذا كانت النتيجة ؟ ظل الجميع يتجادلون على غير طائل !

وأوشك رئيس قسم الحسابات أن يحيل الأمر إلى القضاء للفصل فيه ، لولا أن تنبه المدير الأمر قبل فوات الأوان !  
وبحث المدير أمر هؤلاء العملاء فوجد أنهم جميعاً كانوا من أفضل عملاء الشركة ، وأنهم لم يتوانوا من قبل عن تسديد حسابهم كاملاً . وهنا أيقن أن في الأمر شيئاً ، فاستدعاني وطلب إلى أن أعمل على تحصيل المبالغ المتأخرة لدى هؤلاء العملاء . » وهذه هي الخطوات التي اتخذتها :

« ١ - زرت كلا من هؤلاء العملاء بدوريه ، ولسكني لم أفتح أحداً منهم قط في الموضوع الذي أتيت من أجله ، بل كنت أقول للعميل إنني أتيت لأرجع علاقته الحسنه بالشركة إلى ما كانت عليه .

« ٢ - وبعد أن أستمع إلى قصة العميل ، كنت أقول له : « هي ليس لي رأي أبدي ، وأن الشركة لاتزعم أن دعواه باطلة »  
« ٣ - ثم أفهمه أن السيارة التي اشتراها هي في الحل الأول من اعتبارنا . وأنه يعرف عنها أكثر من أي شخص آخر ، فهي سيارته !

« ٤ - وكنت أتركه يتكلم وأنصت إليه باهتمام وأبدي عطفًا وتقديرًا على وجهة نظره .

« ٥ - وأخيراً ، عندما يصبح في حال تمكنه من المناقشة الهادئة ، أتوسل إلى الدوافع النبيلة في نفسه ، فأقول : إن سوء التفاهم الذي وقع بينه وبين مندوبي الشركة أمر يؤسف له وما كان ينبغي أن يقع ، ثم أبادر بالاعتذار إليه نيابة عن الشركة ، وأردف قائلاً :

- على أي أطمع بما ألمه فيك من إنصاف ورحابة صدر ، أن تسدي إلى معروفًا . هاهو ذا كشف بحسابك ، سأتركه لك وأدع لك النظر فيه كما لو كنت مديراً للشركة ، وسأرضى بحكمك أيا كان .

فهل تراه كان يسدد حسابه ؟ طبعاً ! وهكذا سدد العملاء الستة حسابهم إلا واحداً رفض أن يدفع درهمات قليلة ! أما الخمسة الباقون فقد سددوا كافة المبالغ المتأخرة ؛ ثم لم يكذبوا بمضي عامان حتى كنا نسلمهم سيارات جديدة ! »

والغزى الذي بمعنى أن أستخلصه من هذه القصة هو أن الناس - كقاعدة - أمناء مخلصون . وقليلون منهم هم الذين يشذون عن هذه القاعدة . والرجل الذي يبدو أنه



مشاكس عنيد يستحيل منصفاً خلاصاً إذا أنت عاملته على أنه  
منصف مخلص .

فإذا أردت أن تكسب الناس إلى وجهة نظرك ، فأحرى  
بك أن تتبع القاعدة رقم ١٠ :

نوسل إلى الدوافع النبيلة

## الفصل الحادي عشر

افعل مثلما تفعل السينما

منذ بضع سنوات استهدفت جريدة « فيلادلفا إيفننج  
بولتين » لحلة شعواء من التجريح والتشهير . فقد نبئت شائعة  
عجيبة مالبثت أن سمرت مسرى النار في الهشيم ، تزعم للمعلنين  
في تلك الصحيفة أنها - أى الصحيفة - تكاد تقتصر على  
الإعلانات وتوشك أن تخلو من الأخبار والمقالات ، وجريدة  
كهذه مصيرها إلى البوار في القريب !

كانت الشائعة جد خطيرة ، ومن ثم كان على المشرفين  
على هذه الجريدة أن يضعوها لها حداً . ولكن كيف ؟  
إليان بيان ما حدث :

انتزعت الجريدة من أحد أعدادها المادة الإخبارية وضمنتها  
كتاباً أسمته « يوماً واحداً » « One Day » ، فجاء مؤلفاً من  
ثمانمائة صفحة - أى في حجم كتاب يبساع بريالين - وباعتها  
الجريدة لقاء قرشين للنبیحة !

وقد كان إخراج هذا الكتاب كفيلاً بوضع الأمور في

نصابها ، إذ انضح - بما لا يقبل الجدل - أن الجريدة تحمل حملاً  
ثقيلاً من المادة المفيدة .. بل لقد ضاع الكتاب هذه الحقيقة  
في « قالب تمثيل » وأظهرها بما لم يكن يظهرها به الجدل والنقاش ،  
والاستعانة بالمنطق والأرقام !

\* \* \*

واقرأ « من العرض » لمؤلفه « كذبت جودي » و « زين  
كوفان »<sup>(١)</sup> تجد فيه صوراً مثيرة لما يجنيه أولئك الذين يحسنون  
عرض سلمهم ، من أرباح طائلة .. تجد فيه كيف تدعو شركة  
« الكترولكس » لمراوحها الكهربائية بإشعال عيدان النقاب  
فريباً من أذن الزبون ، للتدليل على صمت المروحة ! وكيف  
يبيع « سيزر دويك » القبة بما يقرب من ريالين لأن عليها  
توقيع « آن سودرن » ممثلة السينما ! .. وكيف شق « ميكي  
ماوس » طريقه إلى دائرة المعارف - بعد أن شقها إلى شاشة  
السينما - وكيف أن إطلاق اسمه على لعب الأطفال انتشل  
إحدى مصانع اللعب من الخراب ! .. وكيف تجذب « شركة  
إيسترن للخطوط الجوية » المارة إلى واجهة بها نماذج مصغرة  
لطائرات من طراز « دوغلاس » وكيف ينير « هاري

(١) Show - Kenneth Goode & Zenn Kaufman  
manship in Business»

الكسندر « المشتريين بإذاعة مباراة وهمية في الملاكمة ، بين  
بضاعته وبضاعة منافس آخر ! .. وكيف يوقف « كرايزلر »  
الفيلة الضخمة على سطوح سياراته ليبرهن متانتها ! ..

هذا هو زمن العرض .. وهذا هو عصر التمثيل . فسوق  
الحقائق مجردة لم يعد يكفي ؛ يجب أن نسوقها في قالب تمثيلي  
يؤثر في النفوس . نعم . ينبغي لك أن تتقن فن العرض كما تتقنه  
السينما وتتقنه الإذاعة ! ..

\* \* \*

كان « جيمس بوينتون » مكلفاً من شركته بأن يقدم  
تقريباً عن السعر الذي يجب أن يباع به نوع جديد مبتكر من  
« الكولد كريم » استخرجته الشركة بحيث لا يتزاحم أصناف  
أخرى . وكان يتحتم عليه ، لكي بعد تقريره ، أن يستشير رجلاً  
حجة في شئون التسميرة ، ولكن محاولته الأولى باءت بالفشل  
ذلك لأنه ارتأى رأياً ، وارتأى الخبير رأياً آخر .

قال مستر بوينتون :

وجدتني أنساق إلى جدال عميم . فلما قال لي الخبير إنني  
مخطئ ، في تقديري ، انطلقت أبرهن له على أني مصيب ،  
وأفلحت أخيراً - لفرط سروري ! ولكن الوقت انحساراً لزيارة

كان قد أرف ، وانتهت المقابلة دون أن أنتهى إلى بنيفجة ! .  
 « وفي المرة التالية لم أعرض عليه أرقاماً ، وحقائق ؛ بل  
 ذهبت إليه وقد اعتزمت أن أصوغ الحقائق في قالب تمثيلي ! .  
 وإذا دخلت إلى مكتبه وجدته مشغولاً بحديث تليفوني ،  
 فانهزت هذه الفرصة وفتحت حقيبة جلدية ، استخرجت منها  
 اثنين وثلاثين وعاء من « الكولد كريم » وضعتها فوق  
 مكتبه ، وكان فوق كل وعاء بيان قصير بطريقة صنعه ، وبيان  
 تكاليفه ، والسعر الذى يباع به ! .

ماذا حدث ؟ .

« لم تكن هناك حاجة إلى الجدال . . التفت الرجل الوعاء  
 الأول ، ثم الثانى . . ودار بيننا حديث قصير ألقى خلاله بضعة  
 أسئلة . . لقد عرضت عليه في هذه الزيارة الحقائق نفسها التى  
 عرضتها عليه في المرة السابقة ولكننى كنت في هذه المرة أستعين  
 بالتمثيل ! وكما أحدث هذا من فرق ! » .

فاذا أردت أن تجتذب الناس إلى وجهة نظرك فانبع القاعدة

رقم ١١ .

ضع أنظرك في قالب تمثيلي

## الفصل الثاني عشر

عندما لا يتفع شيء آخر ، جرب هذا

هنا كان « تشارلى شواب » يتفقد أحد مصانعه ،  
 لاحظ أن عمال المصنع لم ينجزوا ما كان متظراً منهم إنجازه ،  
 فاستدعى مدير المصنع وقال له : « كيف تعجز ، مع قدرتك  
 وبراعتك ، عن حفز العمال إلى إنتاج ما هو مطلوب منهم ؟ » .  
 فأجاب المدير : « أنا في الحق لا أدري ! لقد جربت كل  
 السبل . . لاطفتمهم وحننتمهم ، بل نهيتهم وأذرتهم ولكن  
 بلا جدوى ! إنهم لا يريدون أن ينجزوا الإنتاج وحسب ! » .  
 دارت هذه المناقشة قبيل انصراف عمال النهار إلى منازلهم  
 وتسلم عمال الليل دفعة العمل : فقال شواب للمدير : « حسناً :  
 أعطنى قطعة من الطباشير » ثم توجه إلى أقرب عامل منه وسأله :  
 « كم قطعة أمجزتم اليوم ؟ » فقال : ست قطع .

فعمد شواب إلى أرض المصنع وكتب الرقم ٦ بالطباشير  
 بحجم كبير ، وبينما عمال الليل يدخلون المصنع شاهدوا الرقم ٦  
 مكتوباً على الأرض واستفسروا السبب ، فأجابهم عمال النهار :

« لقد كان الرئيس هنا اليوم ، وسألناكم قطعة أنجزنا ، فلما قلنا : ستأ ، كتبها على الأرض ! »

وفي اليوم التالي تفقد شواب المصنع فوجد أن عمال الليل قد محوا الرقم ٦ وأدخلوا محله الرقم ٧ بالحجم الكبير ! .

وعند ما تسلم عمال النهار العمل رأوا الرقم ٧ مكتوباً . . . إذن فعمال الليل يظنون أنهم أقدر منهم وأبرع ؟ أحسناً .

لسوف يلقون عليهم درساً لن ينسوه ! وانكبوا على العمل في حماسة ، وقبيل انصرافهم خلفوا وراءهم الرقم ١٠ مكتوباً على أرض المصنع ! وسرعان ما أصبح هذا المصنع الذي كان العمل فيه يسير متواتراً طيئاً أكثر مصانع الشركة إنتاجاً ! .

فما هو المبدأ الذي استخدم هنا ؟ .

سأدع شواب يصوغه في اعتباراته الخاصة :

« لاشيء ييث الحماسة في القلوب ، ويجفز إلى سرعة الإنجاز مثل المنافسة ! ولست أعنى المنافسة في أسوأ معانيها ، تلك التي تهدف إلى جمع المال ، ولكنني أقصد بها الرغبة في التفوق ! »  
الرغبة في التفوق ! رمى التفاز في الوجه ! .

هذه طريقة لا تخيب أيداً في التوصل إلى أناس فيهم

روح تنوُّب ! .

وبغير التحدى لم يكن « ثيودور روزفلت » ليصبح رئيساً للولايات المتحدة ! كان « الفارس العنيد » - كما كانوا يلقبونه - قد وصل توأ من « كوبا » وعين محافظاً لولاية نيويورك ، وسرعان ما انبرى له المعارضون يشنون عليه حملة شعواء ، ويدلون بكل ماوسهم من حجج قانونية على خطأ تعيينه في هذا المنصب ! .

وأوشك الخوف أن يدب في قلب روزفلت ، وفكر في التلحى عن منصبه . ، غير أن صديقه « توماس كوليريلات » أهاب به قائلاً : « هل استحال بطل . » سان جوان هل إلى جبان ؟ ! » .

وصد روزفلت إلى النهاية ، وغير هذا « التحدى » لا تاريخ روزفلت وحده ، بل تاريخ أمة بحالها ! لقد عرف « تشارلس شواب » قيمة التحدى ، وكذلك عرفها « بلات » « آل سميث » عندما كان « آل سميث » محافظاً لنيويورك ، تواترت الأنباء بأن الجرمين من نزلاء سجن « سنج سنج » ، في غرب « جزيرة الشيطان » يتسللون إلى خارج السجن مشتهزين فرحة خلو منصب مدير السجن ! .

ورغب آل سميث في أن يعين للسجن حارساً حازماً قوياً فمن يختار : أرسل في طلب لويس لويس « من فيو هامبتون » ثم

قاله : « مارايك في أن تتولى إدارة سجن « سنج صنج »

إنهم يحتاجون إلى مدير حازم محك هناك ! »

وجهه لويس ! فقد كان يعرف ما ينطوي عليه هذا المنصب من أخطار ، فضلاً عن أن المنصب كان خاضعاً لتقلبات السياسة وأهوائها ! .

فلما رأى سميت تردد لويس : أسند ظهره إلى ظهر مقعده وابتسم قائلاً :

« إنني لا ألوّمك أيها الشاب على ما انتابك من جنون . إنها وظيفة خطيرة لا يلائمها إلا رجل قوى حازم ، وسوف أبحث عن مثل هذا الرجل ! » .

وإذن فقد كان سميت يتحدى ؟ ! وقبل لويس الوظيفة ! وما لبث أن أصبح أشهر مدبري السجون على الإطلاق ! . حتى لقد بيع من كتاباته « عشرون ألف سنة في سنج سنج »<sup>(١)</sup> مئات الآلاف من النسخ ! وقد استنهضت قصة حياته كدبر للسجن العتيد ، عشرات من مخرجي الأفلام السينمائية إلى العمل ، وأنت محاولاته في سبيل تحويل المجرمين إلى بشر يقتلون بالمعزات .

(١) Lewis R. Hawes, «20,000 Years in Sing Sing».

قال « هارفي فايرستون » مؤسس شركة « فايرستون »

الكبرى للمطاط :

« لا أحسب أن المال وحده يستطيع أن يجمع الرجال

الطيبين ويستبقهم معاً . ولكن المنافسة وحدها تستطيع هذا »

هذا كله ما يبتغيه الرجل الناجح : المنافسة ! الحال لإثبات

التفوق ! الفرصة السانحة لإظهار المقدرة ! .

فإذا أردت أن تكسب الناس ذوى الروح الوثابة ،

والشجاعة الأدبية إلى وجهة نظرك ، فاتبع القاعدة رقم ١٢ :

ضع الأمر موضع التحدى

## إجمال

اثنتا عشرة طريقة لكي تجتذب الناس إلى وجهة نظرك  
القاعدة رقم ١ : لا تجادل . واعلم أن خير السبل لكسب  
جدال هي أن تتجنبه .

القاعدة رقم ٢ : اظهر احتراماً لآراء الشخص الآخر . لا  
تقل لأحد إنه مخطئ .

القاعدة رقم ٣ : إذا كنت مخطئاً فسلم بخطئك .

القاعدة رقم ٤ : توسل بالرفق واللين ، ودع الغضب والعنف

القاعدة رقم ٥ : اسأل أسئلة تحصل من ورائها على الإجابة بنعم .

القاعدة رقم ٦ : دع الشخص الآخر يتولى دفعة الحديث .

القاعدة رقم ٧ : دع الشخص الآخر يحسب أن الفكرة فكرته .

القاعدة رقم ٨ : حاول مخلصاً أن ترى الأشياء من وجهة

نظر الشخص الآخر .

القاعدة رقم ٩ : قدر أفكارك الشخص الآخر وأيد عطفك

على رغباته .

القاعدة رقم ١٠ : توسل إلى الدوافع النبيلة .

القاعدة رقم ١١ : صنع أفكارك في قالب تمثيلي .

القاعدة رقم ١٢ : ضع الأمر موضع التحدى .

## الجزء الرابع

نسنع طرق لكي تملك زمام الناس  
دون أن تسيء إليهم أو تستبد عنادهم

### الفصل الأول

إذا لم يكن بد من استكشاف، الأخطاء فهاك الطريقة :

نزل صديق لي ضيفاً على البيت الأبيض ذات مرة في عهد  
الرئيس « كالفن كوليدج » . وبينما صديق في طريقه إلى مكتب  
الرئيس سمعه يقول لأحدى سكرتيراته : « ما أجل ثوبك  
هذا ! يظهر كفاتنة جذابة ! » .

ولعل هذا كان أجمل مديح وهبه « كال الصامت » - كما  
كانوا يلقبونه ! - لأحدى سكرتيراته في حياته كلها ! بل كان هذا  
المديح غير معتاد ولا متوقع ، حتى إن الفتاة تضرجت وجنتها  
وعليها الارتباك فلم تحر جواباً ! ثم أردف كوليدج : « لاتفق .  
جامدة هكذا ، فقد قلت ماقلت لأروح عنك ، ورجائي أن  
تهتمى من الآن فصاعداً ، بالمحافظة على مواعيد العمل ! » .

واحسب أن كلاً منا لا يجد غضاضة مطلقاً في أن يستمع

إلى مالا يسره ، أو ما يذكركه بنقص فيه بعد أن يتمدح ولو قليلاً !  
وهذا بعينه ما كان يفعله « ماكنلى » عندما كان مرشحاً  
للرئاسة . فقد كتب أحد الشبان الجمهوريين فى ذلك الوقت  
خطبة ، كان يعتقد أنها أروع وأبلغ مما كتب « شيشرون »  
و « باثريك هنرى » ، « ودانيل وبستر » جميعاً !

ثم قرأ هذا الشاب خطبته فى حماسة دافقة ، وصوت جمهورى  
على « ماكنلى » . وصحيح أنه كانت للخطبة بعض عناصر  
الروعة ، ولكنها كانت تافهة ، خليقة - لو أقيمت - بأن تثير  
عاصفة من النقد . . . ولكن « ماكنلى » لم يشأ أن يجرح  
إحساس الفتى ، لا ولم يرد أن يقتل فيه حماسه المتقدمة ، فكيف  
حسم هذه المشكلة الدقيقة ؟ ! .

قال « ماكنلى » للشاب : « يابنى ، هذه خطبة رائعة حقاً  
وليس فى وسع أحد أن يعد مثلاً ! ونعمة مواقف كثيرة تستحق  
أن تلقى فيها هذه الخطبة ، ولكن ، أترى الخطبة تلائم الموقف  
الراهن ؟ ! أنا أقدر وجهة نظرك ، ولكن من المحتم على أن أقدر  
وجهة نظر الحزب كذلك ، فهلا رجعت إلى بيتك وكتبت  
خطبة على النمط الذى أشير به عليك ، ثم أرسلت لى نسخة  
مها ؟ ! » .

وقد فصل الشاب ، وأعمل « ماكنلى » قلبه الأزرق فى

الخطبة الثانية وأشار على الشاب أن يعيد كتابتها من جديد ،  
وما زال بالشاب حتى غدت خطبته من أعظم الخطب التى أقيمت  
فى ذلك الحفل ! .

وها أنا أسوق إليك الرسالة الشهيرة الثانية التى كتبها  
« إبراهيم لنسكولن » - أما الرسالة الشهيرة الأولى فقد كتبها  
إلى « مسز بكسي » يعبر فيها عن أسفه لمقتل أبنائها الخمسة فى  
صاحة القتال ! .

ولا يبعد أن يكون لنسكولن قد دمج رسالته هذه - وهى  
موجهة إلى الجنرال هوكر - فى خمس دقائق ، إلا أنها قد بيعت  
فى مراد على جرى عام ١٩٢٦ بمبلغ اثنى عشر ألف ريال ! وهو  
مبلغ يزيد بكثير عما استطاع لنسكولن أن يدخره فى مدى نصف  
قرن من العمل الشاق المرهق ! .

كتب لنسكولن هذه الرسالة فى ٢٦ أبريل عام ١٨٦٣ ، وهى  
خلال فتره حالكه من تاريخ الحرب الأهلية الأمريكية : كان  
جيش الاتحاد « آشد يتصتر فى هزيمة تلو الهزيمة ، ويخرج من  
مذبحة مروعة ليخوض معصان مذبحة أقسى وأمر ! وروعت  
الامة وهى تشهد مصارع أبنائها وهجر آلاف من الجند صفوف  
الحيش ، وثار الجمهوريون من أعضاء مجلس الشيوخ ، وطالبوا  
بطرده لنسكولن خارج « البيت الأبيض » . . . عندئذ كتب

لنكون رسالته هذه التي جاء فيها قوله : « إنه ليدولى ونحن نتخبط على حافة الدمار الأبدى أن العناية الإلهية تناصبنا العداء فلست أتبين في حكمة هذا الظلام المريب بصيصاً من النور ولو قليلاً ! » .

وأنا أورد هذه الرسالة هنا لأنها تبين كيف حاول لنكون ن يغير بها عقلية قائد يتوقف مصير الأمة على إقدامه ومهته .  
وربما كانت تلك أوجع رسالة كتبها لنكون بعد أن أصبح رئيساً للجمهورية ، ورغم ذلك فقد امتدح فيها الجنرال « هوكر » قبل أن يتكلم عن أخطائه الخطيرة .

نعم ، كانت هناك أخطاء خطيرة ، ولكن لنكون لم يصفها بهذا الوصف . . وإليك مطلع الرسالة :

« لقد وضعتك على رأس جيشي بعدما اجتمع لدى من الأسباب ما يثبت جدارتك بهذا المنصب ، ومع هذا يحسن بي أن أصارحك بأن ثمة أشياء لا أستطيع أن أتفق معك تماماً بصدها ! .

« إن تفتي في شجاعتك ، ومهارتك ، وجدارتك بمنصبك لا يتطرق إليها الشك ؛ وهذه صفات أحببتك من أجلها ، وأحببتك فضلاً عنها ، لأنك لا تخلط السياسة بمهنتك العسكرية وأنت في هذا جد مصيب .

« وأنت طموح ، وهذه صفة ، لو ألزمت حدودها المقبولة ، لنفعت ولم تضر . ولكني أظنك حين صبيت اللوم جزافاً على زميلك « الجنرال » برنسيدي « قد انصفت لصوت طموحك وحده فغطت هذا الزميل ما استطعت ، وأتيت خطأ كبيراً نحو أخ لك في السلاح ، ونحو البلاد عامة ! .

« وقد سمعت من مصدرٍ لأملك إلا أن أصدقك ، أنك صرحت بأن الجيش والحكومة معاً في حاجة إلى ديكتاتور ! وأنا لم أولئك القيادة لهذا الزعم بل وأيتك إياها على الرغم منه ! القادة الظافرون وحدهم هم أصحاب الحق في أن يكونوا حكاماً مطلقين ! على أتى سأخاطر بمنحك سلطة مطلقة في مقابل أن تمنحنا النصر !

« واعلم أن الحكومة ستناصرك بأقصى ما في طوقها ، لا بأكثر مما ناصرت سواك من القادة ، ولا بأقل منه ، ولكن بمثله ! وكل ما أخشاه أن تترد إليك روح التذمر التي أترتها في الجنود بانتقادك مسلك قائدهم « برنسيدي » وسحبك الثقة منه !

« وأملكك تعلم أن نابليون نفسه لو كان حياً إلى اليوم لما وسعه أن يحصل على خير ما في جنوده بإظهار مثل هذه الروح التي أظهرت ، فاحذر التهور والاندفاع ، وتقدم في قوة وعزم لا يلين . تقدم إلى الأمام وامنحنا النصر ! » .



وأنت لست ككولج ، وما كنلى ، ولا لنكولن ،  
فهل تريد أن تعرف كيف تنفعلك هذه الفلسفة فى اتصالاتك  
اليومية ؟ حسناً : سأضرب لك مثلاً :

خذ قصة مستر « جو » ، وهو مواطن عادى مثل ومثلك .  
وقد روى هذه القصة أمام الفصل :

كانت شركة « دارك » للبناء - التى أشتغل بها - قد  
تعاقدت على إتمام بناء ضخيم لإحدى المؤسسات فى فيلادلفيا فى  
موعد معين ، وأشرف البناء فعلاً على الانتهاء ولم يبق إلا الزخرفة  
البرونزية التى تزين واجهته الخارجية ، وهنا أعلن مهندس  
الزخارف أنه لن يستطيع أن يسلم ما هو مطلوب منه فى الوقت  
المحدد !

« وجرت المحادثات التليفونية ، ونشب الجدال العنيف ،  
والمناقشات الحامية ، ولكن بلا جدوى ! ومن ثم أوفدتنى  
الشركة إلى نيويورك لأتزم « أسد البرونز » حظيرته !  
وما إن دخلت عليه فى مكتبه حتى قلت له :

- عند ما غادرت القطار هذا الصباح قشيت فى دليل  
التليفون عن عنوانك وقد وجدت أنك تحمل اسماً لا يشاركك  
فيه أحد قط !

فتهلت أسارى التاجر الكبير وقال :

- حقاً ؟ إنه اسم غير عادى ! لقد أنت عائلتى من هولده  
واستقرت فى نيويورك منذ مائتى عام تقريباً !  
« ثم انطلق يتحدث عن عائلته وأجداده ، فلما أتم الحدث  
أبديت له إعجابى بضخامة شركته ، وعقدت مقارنة بينهما وبين  
بعض الشركات الأخرى التى زرتها . فقال :

- لقد أنفقت عمرى بأكمله فى تأسيس هذه الشركة ،  
وإنى لفخور بها . هل لك فى جولة فى أنحاء المصنع ؟  
وفى خلال تلك الجولة ، رحبت أبدي إعجابى وتقديرى  
لكل ماتفع عليه عينى ، فلما فرغنا من الجولة أخبر المدير على  
دعوتى للقاء معه وبعد الغداء قال المدير :

- والآن لنعد إلى العمل . لقد أدركت طبعاً ، لماذا جئت والحق  
أنتى لم أتوقع أن زيارتك ستكون ممتعة بهذا القدر ! فى وسعك  
أن تعود إلى فيلادلفيا ، ومعك وعد قاطع بأن تصل المواد المطلوبة  
فى موعدها ، ولو اقتضى الأمر تأخير بعض الطلبات الأخرى ! «  
وهكذا نال مستر جو مطالبه دون أن يطلب شيئاً ! ووصلت  
المواد فى موعدها وتم تسليم البناء فى اليوم المتفق عليه : فهل كان  
يحدث ما حدث لو لم يستخدم مستر جو هذه الطريقة الفعالة ؟ !  
فلكى تسلس قيادة الناس إذن دون أن تسمى إليهم أو  
تستثير غناهم ، إليك القاعدة رقم ١ :

إبراً بالشاء المستطاب والتقدير المخلص

## افضل لثاني

كيف تتقيد، وتسلم من البغضاء !

كان « تشارلس شواب » يطوف ظهر أحد الأيام ، بأحد مصانع الصلب التي يشرف عليها ، فوق بصره على بعض العمال وهم يدخنون ، وفوق رؤوسهم مباشرة لافتة تحمل هذه العبارة « والتدخين ممنوع » . . . فهل أشار شواب إلى اللافتة وعنف عماله قائلاً : « ألا تحسبون القراءة ؟ » كلا ! ليس شواب من يفعل هذا ! بل سار إلى الرجال ، وناول كلاً منهم سيجارة فاخراً وقال : « سأقدر لكم صنعكم ، أيها الرفاق ، لو دخنتم هذا السيجار في الردهة الخارجية ! » ؛ وقد عرفوا لساعتهم ما يرمى إليه ، فأكبروا فيه امتناعه عن لومهم - واللوم من حقه ! - فهل تلك إلا أن تحب مثل هذا الرجل ؟

وكان « جون وانا ميكير » يستخدم هذا الأسلوب نفسه في معاملة عماله . فقد اعتاد أن يقوم بجولة في متجره الكبير ، في فيلادلفيا كل يوم . وفي ذات يوم رأى أحد الزبائن ينتظر صابراً

دون أن يعيره أحد العمال التفاتاً ! . فآين كان الباعة ؟ كانوا في طرف ناه من المتجر يسمرون ويتندرون ! ولم يفه « وانا ميكير » بكلمة ، بل نسل في هدوء إلى ما وراء الحاجز - حيث يقف الباعة ولبي طلب الزبون بنفسه ثم سلم « البضاعة » لأحد عماله كي يلفها ، وانصرف لحاله ! !

\* \* \*

في الثامن من شهر مايو عام ١٨٨٧ توفي الخطيب المفوه « هنري وارد بيتشر » . وفي يوم الأحد التالي ، دعى « ليمان أبوت » ليتكلم من فوق المنبر الصامت الذي هجره رائده « بيتشر » . وكان « ليمان » يتحرق شوقاً لأن تأتي خطبته أروع ماتكون ، ومن ثم كتبها مرة ومرة وأودعها كل ماوسعه من زينة وزخرف . ثم قرأها على زوجته . ولسكنها - أي الخطبة - كانت ككل الخطب المكتوبة ، ضعيفة ، ظاهرة العيوب ، ولو أن زوجته كانت سقيمة الذوق لقاتلته لغورها : « ما هذا باليمان ؟ إنها فظيعة ! إنك ستدفع الناس إلى النوم ! كان ينبغي لك أن تكون خيراً من هذا ، بعد الوقت الطويل الذي قضيته في ممارسة الخطابة ، فبحق السماء لماذا لا تتكلم كإنسان ؟ لماذا لا تكون على السجيه ؟ إنك نسىء إلى نفسك أبلغ إساءة إذا تلوت هذا الخطبة ! » .

هذا ما كانت تقوله ، ولو أنها ظلت فأنت تعرف ماذا كان يحدث ، وكانت هي تعرف كذلك ! ولهذا لم تقل سوى أنها « تلاحظ أنها تصلح كقالب لمجلة » نورث أميركان ريفيو .. أى إنها امتدحت الخطبة وأملت - فى الوقت نفسه - طرف خفى ، أى إنها لا تصلح كخطبة ! وأدرك ليان وجهة نظرها ، ففرق الخطبة التى ضمنها عصارة ذهنه ، وارتجل خطبته فجاءت آية فى البلاغة والروعة !

فلكى تملك زمام الناس دون أن تسيء إليهم أو تستثير عنادهم ، إليك القاعدة رقم ٢ :

انفت النظر إلى الأخطاء من طرف خفى

## الفصل الثالث

تكلم عن أخطائك أولاً

منذ بضع سنوات ، تركت ابنة عمى « جوزفين كارنيجى » بها فى « كانساس » وقدمت إلى نيويورك لتعمل سكرتيرة لى كانت ، إذ ذاك ، فى التاسعة عشرة من عمرها ، وقد آمنت دراستها قبل ذلك بثلاثة أعوام . وكانت تجاربها فى الحياة تزيد بقليل على العدم ! والى اليوم إحدى السكرتيرات البارعات المحكمات !

وفى ذات يوم أوشكت أن أنتقد مسلكاً لها ، ولكنى سكنت فجأة ، وقلت لى نفسى : « لحظة واحدة يا ديل كارنيجى ! لحظة واحدة ! إن سفلت ضعف من جوزفين ، ولك من تجاربك فى الحياة أضعاف أضعاف ما لها ، فكيف تتوقع أن يكون لها مثل وجهة نظرك ، وحكمك ، ومقدرتك ، مهما كانت هذه . متواضعة ؟ ! ولحظة يا ديل ! ماذا كنت تعمل وأنت فى التاسعة عشرة من عمرك ؟ أنذكر الأخطاء الفاضحة ، والمحاقات

للتكررة التي كنت تأتينا ؟ أتذكر الوقت الذي فعلت فيه كذا وكذا ، وكيت وكيت ؟ !

فلما قلبت الأمر على أوجه في نزاهة ونجدة ، انتهيت إلى أن جوزفين ، وهي في التاسعة عشرة من عمرها ، أفضل بكثير مما كنت وأنا في مثل سنها ! ولم يكن هذا - للأسف ! - من قبيل إدخال السرور على قلب جوزفين ! !

وبعد تلك المرة ، صرت كلما أردت أن ألفت نظر جوزفين إلى خفا أتهأ أبدأ بقول : « لقد أتيت يا جوزفين خطأ ، ولكن الله يعلم أنه ليس شراً من كثير مما أتيت أنا ! فأنت لم تولدي ولك صدق الحكم على الأشياء ، بل يتأتى هذا عن طريق التجربة وخدعها ، وأنت أفضل مما كنت أنا في مثل سنك . إني أحمل عبثاً كبيراً من الأخطاء النبية السخيفة ، حتى إنه لا تحذوني أقل الرغبة في أن أنتقدك أنت أو سواك . ولكن ... ألا ترين أنه يكون أصوب لو فعلت كذا وكذا ؟ !

وثق أنه لن يثقل عليك أن تنصت إلى إحصائية مطولة بأخطائك الشخصية لو أن المنتقد بدأها مسلماً بأنه ، بدوره ، ليس معصوماً من الأخطاء !

وقد تعلم الأمير « فون بولو » هذه الحقيقة في سنة ١٩٠٩ كان إذ ذاك رئيساً لحكومة ألمانيا في عهد غليوم الثاني -

الإمبراطور المتكبر المتعجرب ، وآخر أباطرة الألمان - وكان الإمبراطور جاداً في بناء جيش وأسطول يفاخر بأن الدنيا لم تشهد لها نظيراً . ثم حدث شيء يدعى الدهشة ! لقد أدلى الإمبراطور بتصريحات رجحت القارة الأوربية ، وخلقت سلسلة من الأزمات لبثت نجم كالسكابوس ، زمناً ، على صدر العالم ! وزاد الطين بلة أن تصريحات الإمبراطور كانت علانية ، ومتى ؟ في الوقت الذي كان فيه ضيقاً على الملأ ! ثم زاد الإمبراطور على ذلك أن أعطى إذنه الإمبراطوري الكريم بنشر التصريحات لندوب صحيفة « الديلي تلجراف »

وكان من بين هذه التصريحات أنه الألماني الوحيد الذي يشعر بالود نحو الانجليز ! وأنه يبني أسطولاً يواجه به اليابان ! وأنه - وحده - قد أنقذ إنجلترا من السقوط إلى الحضيض على أيدي فرنسا وروسيا ! وأن مشروع الحملة الذي وضعه « هو » مكن « لورد زوبرتس » من أن يهزم « البوير » في جنوب أفريقيا ... إلخ

ولم يحدث قط - من قبل - أن جرت مثل هذه التصريحات على لسان ملك أوروبا في وقت السلم ! واشتعلت الدول الأوربية غضباً ! وهاجت إنجلترا وماجنت ، وجعل الساسة الألمان أيديهم على قلوبهم توجساً ؛ وفي خضم هذا التوتر العنيف ، وبينما الأزمة تضرب نطاقها حول الإمبراطور ، اقترح على الأمير « فون بولو »

أن يعلن أنه هو المسئول عن هذه التصريحات ، وأنه أوعز بها إلى الامبراطور !

واحتج « فون بولو » قائلاً : « ولكن يامولاي .. أن يصدق أحد في ألمانيا أو إنجلترا أنني من الدهاء بحيث أنصح لجلالتكم بإلقاء مثل هذه التصريحات ! » وفي اللحظة التي انطلقت فيها هذه الكلمات من بين شفقي « فون بولو » أحس لتوه أنه قد ارتكب خطأ جسيماً ! وانفجر الإمبراطور صائحاً كالمأصصة : « أتعترفي ، إذن ، حاراً آتياً من الأخطاء ما لا يمكن أن تأتيه أنت ؟ ! »

عندئذ عرف « فون بولو » أنه كان يجب أن يمتدح قبل أن ينتقد .. ولما كان هذا قد فات أوانه ، فقد فعل أفضل مما هو ممكن في مثل هذا الوقت : امتدح بعد أن انتقد !

فقد أجاب في إجلال وتوقير : « إنني أبعد ما أكون عن الإيمان إلى هذا !! لجلالتكم تفوقتي في نواح لا تنكر ! لا في المعرفة البحرية والعسكرية وحسب ، بل في العلوم الطبيعية ، أيضاً ! فطالما استعمت في إعجاب إلى شرح جلالتيكم لجهاز الضغط الجوي ( البارومتر ) ، والتلغراف اللاسلكي ، وأشعة « رونتجن » ، إنني جاهل جهلاً قاضحاً ، يامولاي ، بكل فروع ، العلوم الطبيعية فليس لدى أدنى فكرة عن الكيمياء أو الطبيعة ، وأنا عاجز عن تفسير أبسط الظواهر الطبيعية ! »

وصمت « فون بولو » قليلاً ، ثم قال : « ولكني قد استعمت عن هذا ببعض المعرفة التاريخية ، وربما ببعض صفات تنفع في ممارسة السياسة . وخاصة الناحية الدبلوماسية » .

وأشرق وجه الامبراطور من جديد ! لقد امتدحه « فون بولو » ، بل ارتفع به إلى عليين ، وأهوى بنفسه إلى الحضيض ! كان في وسع القيصر أن ينفو عن أي شيء بعد هذا ، فصاح في حماسة :

« ألم أقل لك مراراً إننا نكمل احداً الآخر ؟ ينبغي أن نقف دائماً جنباً إلى جنب ، وسنتف ! » وشد على يد فون بولو لأمرة واحدة ، بل جملة مرات . وظل طول يومه ملازماً حماسه حتى إنه صاح وهو يلوح بقبضة يده في الهواء : « لو قدح امرؤ في « فون بولو » لأعطيته لكمة على الخد ! »

فإذا كانت بضع عبارات تلزم بها نفسك حدود التواضع ، وترفع بها محدثك بما تضيفه عليه من المدح والثناء في وسعها أن تحول إمبراطوراً غاضباً إلى صديق حميم ، فتصور ما يستطيع التواضع والمدح أن يفعلاه لك ولي في اتصالاتنا اليومية ! فلكي تملك زمام الناس دون أن تسيء إليهم أو تستنير عنادهم ، اتبع القاعدة رقم ٣ :

تكلم عن أخطائك قبل أنه تنتقد الشخص الآخر

يقول له « ربما لو أضفنا إليه هذه العبارة لكان أفضل . . . »  
كان دائماً يفسح للشخص الآخر المجال لكي يتصرف من  
تلقاء نفسه !

أسلوب كهذا ، في معاملة الناس ، يحفل من المئين على  
الشخص الآخر أن يصحح خطأه . وأسلوب كهذا يحتفظ للرجل  
الآخر بكبريائه ، ويشيع فيه إحساساً بالأهمية ، ويسلس قيادته ،  
ويدفعه إلى التعاون بدلاً من أن يحفز به إلى الثورة والعناد !  
فلـكـي تملك زمام الناس دون أن نسيء إليهم أو نستثير  
عنادهم ، اتبع القاعدة رقم ٤ :

قدم اقتراحات مهذبة ولا تصدر أوامر صريحة

## الفصل الرابع

لا يحب أحد أن يتلقى الأوامر

حظيت أخيراً بشرف تناول العشاء مع الأنسة « أيداناريل »  
عميدة كتاب التراجم الأمريكيين . وحين أخبرتها أنني عاكف  
على وضع هذا الكتاب ، بدأنا تتناقش في موضوع اكتساب  
الأصدقاء ، فقالت إنها عندما كانت تكتب سيرة « أوين يونج »  
قالت رجلاً أمضى مع مستر « يونج » ثلاث سنوات ، وقد  
صرح لها هذا الرجل بأنه في خلال هذا الوقت ، لم يسمع يوماً  
« أوين يونج » يصدر أمراً لشخص ، بل كان يستعيض عن هذه  
الأوامر بالاقتراحات المهذبة .

لم يقل يونج أبداً « أفضل هذا أو ذاك » أو « لا تفعل هذا  
ولا تفعل ذاك » بل كان يقول دائماً : « هل لك في أن تفعل  
هذا ؟ » أو « انظرن أن من الأصوب أن تفعل كذا ؟ »

كثيراً ما كان يقول لسكرتيه بعد أن يملى عليه رسالة :  
« مارأيك فيها ؟ » وإذا راجع خطاباً كتبه أحد معاونيه كان

## الفصل الخامس

دع الرجل الآخر يحتفظ بماء وجهه !

منذ سنوات مضت كانت « شركة جنرال الكتريك » تواجه مهمة دقيقة هي إزالة « تشارلس شتينمتر » من رياضة أحد أقسامها !

كان « شتينمتر » عبقرياً في الكهرباء ، ولكنه ما إن عين رئيساً لقسم الحسابات بالشركة حتى أظهر مجزاً قاضحاً ، ورغم ذلك لم تجرؤ الشركة على انتقاده أو الإساءة إليه . لم يكن لها غنى عنه ، وكان هو شديد الحساسية مرهف الشعور ، فكيف حموا هذه المشكلة الدقيقة ؟ لقد خلعوا عليه لقباً جديداً ، جعلوه « المهندس المنتشر للشركة » ثم نصبوا شخصاً آخر لرياسة قسم الحسابات .

وقد سر « شتينمتر » لهذا اللقب ، وسر كذلك مديرو الشركة ، فقد حلوا مشكلة دقيقة حساسة دون جلبه ولا ضوضاء ! أما نحن فنعمد توأ إلى إيذاء مشاعر الآخرين ؛ نتنقد الطفل علناً وأمام الأغراب ، دون أن نقدر الجرح الفائر الذي

نصيب به كبرياءهم ، بينما ان يضع دقائق من التفكـكـير ، وكلمة مهذبة أو اثنتين ، وإدراكاً تاماً لوجهة نظر الشخص الآخر ، كقيلة بأن تخفف من وطأة اللطمة ، وتكسر حدثها : فدعنا نذكر هذا في المرة التالية التي تواجهنا فيها مهمة إزالة موظف أو الاستغناء عن خادم ، أو نصح طفل !

\*\*\*

كان للمستر « دوايت مورد » مقدرة لا تبارى على التوفيق بين اثنين يوشك كل منهما أن يطبق في عنق الآخر ! كيف ؟ كان يسعى بحكمة وراء الشيء الواحد الذي تنفق عليه وجهتهما نظر المتخاصمين ، فيؤكدها ، ويزيدها وضوحاً وجلالاً ، ومهما تكن الظروف فإنه لا يضع أحداً منهما في جانب الخطأ والآخر في جانب الصواب !

\*\*\*

وفي عام ١٩٢٢ ، وبعد قرون طويلة من العداوة المستحكمة ، اعترزم الأتراك أن يطردوا اليونانيين إلى الأبد من الأراضي التركية ، وخطب « مصطفى كمال » في جنوده خطبة « نابليون » قال فيها : « إن هدفكم هو البحر الأبيض المتوسط ! » واشتعلت إحدى الحروب المريرة التي عرفتها الأزمنة

الحديثة ، وانتصر فيها الأتراك ! وفيما كان القائدان اليونانيان « تريكو بس » و « ديونيس » في طريقهما إلى مركز قيادة « مصطفى كمال » طالبين التسليم ، استعطر الشعب التركي لعنات السماء على أعدائه المهزمين ! غير أن « كمال » كان متحرراً من زهو المنتصرين ، فقال للقائدين وهو بصالحهما : « تفضلاً بالجلوس فلا بد أنكما متعبان » ثم جاهد ما استطاع كي يخفف عليهما وقع الهزيمة بقوله لهما : ربما كانت حال المنتصر في هذه الحرب أشد سوءاً من حال المهزم ! »

ففي نشوة الانتصار الباهر لم ينس « مصطفى كمال » هذه القاعدة الأساسية . . القاعدة رقم ٥ :

دع الرجل المهزم يحتفظ بماء وجهه

## الفصل السادس

### كيف تحفز الناس إلى النجاح

قضى « بيت بارلو » حياته كلها يحب الإقطار مع « سيرك » متنقل يعرض التنبؤات الهزلية ومعه كلبه ومهره . وكنت أحب أن أرقب « بيت » وهو يدرب الكلاب الجديدة على اللعب ، فلاحظت أنه في اللحظة التي يبدى فيها الكلب شيئاً من الإجادة ولو بيسيراً ، يسرع « بيت » فيزيت ظهره ، ويمتدحه ويحلق له بقطعة من اللحم ، ويحفل من هذه الإجادة البسيطة شيئاً كبيراً !

وإني لأعجب لماذا لا نستفيد نحن هذه الخطة نفسها مع الناس !! لماذا لا نستخدم « اللحم » بدلاً من السوط ؟ لماذا لا نستخدم المدح بدلاً من الانتقاد ؟ لماذا لا نمدح أقل الإجادة ؟ فهذا يحفز الشخص الآخر حتماً على مواصلة الإجادة ! .

\* \* \*

لقد وجد « لويس لوبس » بالتجربة أن امتداح أقل الشخص يحدى حتى مع المجرمين في سجن « سنج سنج » ، وقد لاحظت منه خطاباً وأنا أكتب هذا الفصل يقول فيه :



وكان ثمة شاب آخر في لندن يأمل أن يكون كاتباً ، ولكن  
بدا له أن الأقدار قد تخالفت ضده !

فإنه لم يقض في المدرسة أكثر من أربع سنوات ، وما لبث  
أن زجَّ بأبيه في السجن لمجزئه عن تسديد ديونه ، وانتهى  
الشاب أخيراً إلى عملٍ حقير كانت مهمته فيه أن يُلصق أوراقاً  
مطبوعة على زجاجات للطلاء : وكان يؤدي هذا العمل في مخزن  
مهجور تسرح فيه الفيران وتمرح ، وكان ينام الليل في غرفة  
على السطح مع صبيين آخرين من مشردى لندن ، وكان  
قليل الثقة في قدرته على الكتابة حتى إنه لم يكن يقوم  
ليكتب إلا بعد أن يتقضى جانب كبير من الليل حتى لا يضحك  
منه أحد زميليه ! ورفضت له القصة تلو القصة ، وأخيراً حل  
اليوم ، الذي ظن أنه لن يأتي ، يوم أن قبلت إحدى قصصه  
وصحیح أنه لم يتقد عنها ملياً واحداً ، ولكن الصحفي الذي قبل  
أن ينشر القصة في جزئته امتدحه ، وأشاد بموهبته ، حتى  
إن الشاب جاشت عواطفه في ذلك اليوم المشهود من أيام حياته  
فظل يحبب الشوارع على غير هدى ، ودموع الفرح تنهمر على  
خديه ! وقد غير التشجيع والتقدير مجرى حياته كلها ، ولولم  
يأت هذا التشجيع في أوانه لحرم العالم من أديب كبير أرى

لقد وجدت أن تقديري للجهود التي يبذلها نزلاء السجن  
يأتى بنتائج باهرة ، ويستحث خطاطم نحو الصلاح ، أكثر مما  
يفعل الندد والتفتيش عن الأخطاء ! »

وأنا على أية حال لم يزج بي بعد في « سنج سنج » ! -  
ولكنني أستطيع أن أنظر إلى ماضى حياتي فأرى أن شيئاً قليلاً  
من التقدير قد غير مجرى حياتي كلها ! أو لا نستطيع ، بدررك »  
أن نقول الشيء نفسه عن حياتك ؟

والتاريخ يزخر بالشواهد على ما أتى به التقدير من معجزات  
فإن نصف قرن مضى كان ثمة صبي في العاشرة من عمره  
بشتغل عاملاً في مصنع بمدينة « نابولي » بإيطاليا ، وكان له  
مطمح واحد في الحياة ، هو أن يصبح مغنياً . ولكن معلمه  
الأول بثَّ فيه روح اليأس وقال له : « لن نستطيع أن نغنى  
يا صغيري ، فإن صوتك يشبه عصف الرياح ! »

على أن أمه ، برغم أنها كانت فلاحه فقيرة ، طوقته  
بذراعيها ، وامتدحت صوته ، وأتنت على أدائه ، وأقرت له بأنه  
يستطيع أن يغنى . . وكانت تخرج حافية القدمين تكمد وتشقى  
لتوفر له المال الذي ينفق منه على دروس الموسيقى ، وقد غير  
تقدير هذه الفلاحه الساذجة وتشجيعها مجرى حياة هذا الصبي . .  
ولملك سمعت به : إنه « كاروزو » !

الأدب بروائع قصصه : هل سمعت به ؟ ! إنه يدعى « تشارلس ديكنز » !

\* \* \*

ومنذ نصف قرن ، كان صبي آخر من لندن يشتغل كاتباً بسيطاً في متجر متواضع ، وكان يستيقظ في الخامسة صباحاً فيكنس المتجر وينظفه ثم ينكب على عمله أربع عشرة ساعة في اليوم ! وكان الفتى يحترق هذا العمل ويمتعه - فلما انقضت ساعتان طفح منه السكيل ، ولم يعد يحتمل شيئاً فوق ذلك ، فنهض ذات صباح وقطع خمسة عشر ميلاً كانت تصل بينه وبين أمه التي كانت تعمل في بيت أحد الأثرياء ، وتوصل الصبي إلى أمه أن تعفيه من هذا العمل ، وأقسم ليقتلن نفسه إن هي أصرت على عودته إلى عمله البغيض ! ثم كتب خطاباً طويلاً يفيض مرارة إلى ناظر مدرسته القديمة ، شكاً فيه سوء حظه في الحياة فنحاه ناظر المدرسة التقدير ، وأكد له أنه شاب كفء ، ذكي ، وعينه مدرساً في مدرسته . وقد غيّر هذا التقدير مستقبل الصبي ، وأثر بعد ذلك أثراً باقياً في الأدب الإنجليزي الحديث ؛ فقد كتب هذا الصبي منذ ذلك الحين إلى اليوم نيفاً وسبعمائة كتاباً ، وجنى من قلمه أكثر من مليوني ريال ! ربما تكون قد سمعت به إنه « ه. ج. ويلز » !

أبتغى نحسين أحوال الناس ، أو من يهلك أمره منهم ؟ .  
فواننا ، أنت وأنا ، شجعنا الناس الذين تتصل بهم على إدراك مواهبهم الخفية لذهبنا إلى أبعد من مجرد تحسينهم . . . لملقناهم من جديد ! أتظن هذه مبالغة ؟ إذن فانصت إلى هذه الكلمات الحكيمة التي قالها « وليم جيمس » وأمله أعظم عالم نفساني ، أنجبهت أميركا في تاريخها :

« إذا نحن قارنا أحوالنا كما هي ، بما يجب أن تكون عليه لوجدنا أننا أنصاف أحياء . ! إنما نستخدم جزءاً يسيراً وحسب من مواردنا الجثمانية والذهبية ، أو بصيغة أخرى : يعيش الفرد منا في نطاق ضيق يصطنعه داخل حدوده الواسعة ! إنه يملك قوى مختلفة الأنواع ولكنه يحيد - عادة - عن استخدامها .  
ثم . أنت - أيها القاري - تملك قوى مختلفة الأنواع ولكنك تحيد عن استخدامها . وإحدى هذه القوى هي المقدرة على امتداح الناس ، وبث الأمل في نفوسهم بلفت أنظارهم إلى مواهبهم المكنونة .

فلنكني تسلس قيادة الناس دون أن نسيء إليهم أو تستثير عنادهم اتبع القاعدة رقم ٦ :

امدح أقل الإجابة ولكن .  
فقطاً في تشجيعك ، صرفاً في مريحك .

## الفصل السابع

### امنح الكلاب اسماً جميلاً

ألحقت صديقة لى تدعى مسز « ارست جنت » بخدمتها خادمة جديدة وأوصتها أن تحضر لتسلم عملها يوم الاثنين التالي ، وفي هذه الأثناء اتصلت « مسز جنت » بسيدة كانت تستخدم هذه الخادمة من قبل ، فأتضح لها أن بالفتاة عيوباً لا يحسن السكوت عليها ! فلما أتت الخادمة لتسلم عملها قالت لها مسز جنت :

« اصغ إلى يا « نيللى » : لقد اتصلت أمس بالسيدة ... التي كنت تشتغلين لديها ، فأكدت لى أنك مخلصمة أمينة ، وأنت طاهية ماهرة ، ولكنها قالت إنك لا تبالين بالنظافة كثيراً على ألى أحسبها تبالغ ! فهذا أنت ترتدين ثياباً نظيفة ، وإنى لوانتة من أنك ستهتمين بنظافة البيت مثل اهتمامك بنظافة ثيابك تماماً ! » .

وكانت الخادمة فعلاً عند حسن ظن السيدة بها ، فأصبح البيت بفضلها يبرق ويلمع ! بل إن « نيللى » كانت تفضل أن تنقضى ساعة إضافية في التنظيف حتى لا تخيب ظن السيدة بها !

قال لى « صمويل فوكلين » ، مدير شركة « بودين » نقاطرات ذات يوم :

« فى وسع أى إنسان أن ينقاد لك عن طيب خاطر إذا أظهرت له أنك تحترم فيه ولو ضرباً واحداً من القسرة . فإذا أردت أن تفيد من شخص فى ناحية من النواحي ، فاعليك إلا أن تؤكد له أن هذه الناحية بالذات من نواحي القوة فيه ؟ » . وقال شكسبير : « تظاهر بفضيلة إن لم تكن فيك » ، وإنه ليحسن أن تظاهر دائماً بأن الشخص الآخر له الفضيلة التي تحب أن تكون له . اعطه صيتاً حسناً يعم على الاحتفاظ به وتدعيمه ، ويبدل جهد الجبارة حتى لا تخيب ظنك فيه ! .

\* \* \*

وقد وصفت « جورجيت لوبلان » فى كتابها « حياتى مع مترلك »<sup>(١)</sup> التجول العجيب الذى طرأ على نساء بلجيكية بلهاء ، فقالت :

« اعتادت فتاة كانت تعمل خادماً فى فندق مجار أن تحضر لى وجبات طعامى . كانت تدعى مارى ، وتلقب « بغاملة الصحنون » لأنها بدأت عملها فى مغسل الفندق ، وكانت ربيمة الخلقه

(١) Georget Leblanc, «Souvenir, My Life with Maeterlinck»

حولاء المينين ، معوجة الساقين . . وفي ذات يوم ، بينما هي  
تعمل لي صحن « المكرونة » قلت لها : ياماري ! إنك لا تدرين  
أية كنوز دفينة فيك ! .

« وجرباً على عاداتها في السيطرة على عواطفها ، لبثت بضع  
دقائق لا تحير حراكاً ، ثم وضعت الصحن على المائدة وزفرت  
ذفرة حري ، وقالت : »

- ياسيدي لم أكن لأصدق ذلك أبداً .

« إنها لم تبد شكاً ، ولم تلق سؤالاً ، بل عادت ، بكل  
بساطه إلى المطبخ وأعادت لنفسها ماقلته لها . ثم اشتد به  
إيمانها حتى إن أحداً لم يعد يسخر منها بعد ذلك أبداً ! .

على أن أغرب التحول الذي طرأ عليها ، هو ما استولى  
على مشاعرها ! فقد آمنت بأنها مستودع للروائع غير المنظورة ،  
فبدأت توجه عنايتها نحو وجهها ، وجسدها ، حتى بدا كأن  
شبابها الداوى أخذ يفتح من جديد ! .

« وبعد مضي شهرين ، وفيما أنا أستمع للرحيل ، جاءت  
إلى ماري وأعلنت لي خطبتها لابن عم رئيس الطهاة في الفندق ،  
وقالت :

- سأصبح عما قريب سيدة ! .

« وهكذا غيّرت عبارة صغيرة حياتها بأكلها ! »

ثمة مثل قديم يقول : « أعط الكلب اسماً بغيضاً يسهل  
عليك بعد ذلك أن تخنقه » ولكن امنحه اسماً جميلاً ثم انظر  
ماذا يحدث ! .

ويقول « لويس لويس » مدير سجن « سنج سنج » :  
« ثمة سبيل واحد لكي تحصل على خير مافي مجرم شرير :  
عامله كما لو كان سيداً شريفاً يستجيب لهذه المعاملة لقوره ! .  
فإذا أردت أن تؤثر في سلوك إنسان دون أن تستثير عناده  
أو تسيء إليه فاذكر القاعدة رقم ٧ :

« اصنع على الرجل ذكراً مسناً يقيم على نزع عيده ! »

## الفصل الثاني

اجعل الغلظة تبادو ميسورة التصحيح

منذ وقت قصير ، وقع صديق لي في غرام فتاة لم يلبث أن خطبها ، وبعد قليل من خطبته ، رغبت إليه خطيبته في أن يتعلم الرقص فاستجاب لرغبتها . قال لي وهو يروي القصة :

« . . والله يعلم أنني كنت في أمس الحاجة إلى دروس الرقص . كنت قد تعلمت الرقص منذ نحو عشرين سنة ، فلما عدت إليه ، عدت كما بدأت ، وقد صارحتني المدرسة الأولى التي قصدت إليها ، بهذه الخمية سافرة ، ثم قات لي إنني على خطأ بين ، وإنه يجب أن أنسى ماتعلمته في الماضي وأن أبدأ من جديد ! ولكن هذا اقتضاني مجبوراً كبيراً ، ولم يكن لدى دافع يدفعني إلى مواصلة التعليم فتركته ! .

« ولعل المعلمة الثانية كذبت علي ، ولكنني فضلتها ! قالت لي إن رقصي قديم العهد بعض الشيء ، ولكن المبادئ في جواهرها صحيحة . وأكدت أنني لن ألقى عناء في تعلم بعض الخطوات الجديدة .

« لقد بنت المعلمة الأولى اليأس في نفسي بتأكيدها لأخطائي ، أما الثانية فقد فعلت العكس تماماً : امتدحت الشيء الوحيد الصحيح في رقصي ، وهونت كثيراً من شأن أخطائي . وكانت لا تفتأ تقول لي :

« إن لك أذناً موسيقية . . إنك راقص موهوب .

« وبرغم إيماني بأنني كنت - وسأظل - راقصاً من الدرجة الرابعة ، إلا أنني كنت أشكك أحياناً وأقول لنفسي : ربما كانت تعني ما تقول ! . والواقع أنني كنت أنقدها المال بسبب ما تواليني به من تشجيع وتقدير ! »

\*\*\*

قل لطفل ، أو لزوج ، أو لموظف إنه غبي أو أحمق عندما يفعل شيئاً ما ، وإنه ليست له المقدرة على إتيانه ، بدأب على الخطأ ويحطم كل دافع قد يدفعه إلى التحسن والإجادة . ولكن اجعل الشخص الآخر يدرك أن لك فيه ثقة ، ولك بمقدرته إيماناً وأن له موهبة لم يتعهدا كما ينبغي ، تجده يتدرب حتى يبرز ويتفوق !

وهذا هو الأسلوب نفسه الذي يستخدمه « لويل توماس » وصدقني إنه لفنان مبدع في مضمار العلاقات الإنسانية إنه يخلق من جديد ، ويعملك الثقة ، ويبث فيك الشجاعة والإيمان !

قضيت معه وزوجته ، أخيراً ، عطلة نهاية الأسبوع ، فدعاني إلى أن ألاعبه وزوجته « البريدج »

قلت : « ولكنى لا أعرف عن هذه اللعبة شيئاً ؟ ! إنها تبدو لى كالتسر المفلق ! » .

فقال : « كيف ؟ ليس فى الأمر سر على الإطلاق . فلا شيء يتطلبه « البريدج » غير الذاكرة وصدق الحكم ، وقد كتبت أنت فضلاً عن الذاكرة ذات مرة ، إن « البريدج » هو اللعبة التى تلائم مواهبك ! » .

ووجدتني ، قبل أن أدرك ما أنا فاعل ، أجلس إلى مائدة البريدج ، وقد بدت لى اللعبة شيئاً هيناً ، لا شيء ، إلا لأننى قيل لى إن لى استعداداً طبعياً لها ! .

والسكلام عن « البريدج » يذكرنى باللاعب الشهير « إلى كابرستون » ، الذى نجد اسمه مذكوراً فى كل بيت يلعب فيه « البريدج » وقد ترجمت كتبه فى هذه اللعبة إلى اثنى عشرة لغة ، وبيع منها ما يقرب من مليون نسخة : ومع ذلك فقد قال لى إنه لم يكن ليتخذ من هذه اللغة حرفة لو لم تقل له سيدة شابة إن له استعداداً خاصاً لها ! .

فحين اتى إلى أمريكا فى عام ١٩٤٢ ، حاول أن يشتغل مدرساً للفلسفة وعلم الاجتماع ولكنه أخفق . ثم حاول أن يشتغل

ببيع النجم وأخفق أيضاً . وحاول أن يشتغل ببيع البن فأخفق كذلك !

ولم يكن فى تلك الأيام لاعب ورق خائب وحسب ، بل كان « يداً صلب الرأى ، حتى إن أحداً لم يكن يرتضى ملاعبته . ثم التقى بسيدة حناء من معلمات « البريدج » هى « جوزفين ديبلون » فأحبها وتزوجها . وقد لاحظت دقته واهتمامه بتحليل ورقها . وهى تلاعبه ، فأقنعته بأنه عبقرى فى اللعب ، وقد قال لى كابرستون إن هذا التشجيع وحده هو الذى حمله على أن يتخذ « البريدج » حرفة !

فإذا أردت أن تسلس قياد الناس دون أن تسمى إليهم أو تستنير عنادهم ، فاتبع القاعدة رقم ٨ :

اجعل المظلة التى تريد إصلاحها تبدو بيسورة التصحيح واجعل العمل الذى تريد أن ينجز يبدو سهلاً هيناً .

## الفصل التاسع

### كيف تحبب العمل إلى الشخص الآخر

في عام ١٩١٥ كانت دول العالم تنقض بعضها على بعض بشكل وحشي لم يسبق له نظير في تاريخ البشرية ! وكان السؤال الحائر الذي يتردد على الشفاه هو : هل يمكن إعادة السلام ؟ !  
لم يكن أحد يدري ! ولكن « ودرؤ ولسون » كان عازماً على المحاولة ، فأرسل مبعوثاً شخصياً له إلى أوربا ، ليتشاور مع قادة الحرب هناك .

وكان « وليم جنجزيان » ، وزير الخارجية في ذلك الحين يرغب في أن يكون هو مبعوث الرئيس ، إذ رآها فرصة سانحة لكي يسدى للإنسانية خدمة جليلة ، ويخلد اسمه في التاريخ ! ولكن ولسون عين صديقه الحميم « الكولونيل هاوس » ، وطلب إلى هاوس - فوق ذلك - أن ينقل نبأ اختياره إلى بريان !

قال هاوس في مذكراته :

« كان من الجلي أن بريان أحس بخيبة أمل مريرة عند ما

علم أنه لن يذهب إلى أوربا كمبعوث للرئيس ، ولكنني بادرت أقول له إن الرئيس رأى أن من الحكمة ألا يوفد رجلاً ذا صفة رسمية ، حتى لا يلفت إليه الأنظار ، ويثير تساؤل الناس ، وتقولاتهم ( أرايت إلى هذا المديح المقنع ؟ ) . . . وقد اقتنع بريان عندئذ ! »

كان الكولونيل هاوس - فضلاً عما يمتاز به من كياسة ولباقة - يتبع إحدى القواعد الهامة في فن العلاقة الإنسانية ، تلك هي : حبب الشخص الآخر فيما تقترحه عليه !

\* \* \*

كانت « مسز جنت » - وقد أسلفت ذكرها - تتبرم بالصبية الذين يلهون أمام بيتهم ويفسدون الزرع النابت في مدخله .

وقد جربت معهم اللوم والتعنيف ولكن بلا جدوى . وأخيراً حاولت أن تضفي على أسوأ الصبيان في العصابة وأكثرهم عبثاً ، مركزاً وسلطاناً فجعلته « جاسوسها » ، ونصّبت مشرقاً على حديقة منزلها ! وأوقد « الجاسوس » ناراً خلف البيت ، وحسب فيها قضيباً من الحديد ، وهدد أن يكوى به كل من بطأ الحديقة بقدمه !

هكذا الطبيعة الإنسانية !

فإذا أردت أن تأسس قياد الناس دون أن تسيء إليهم  
و تستثير عنادهم ، فاتبع القاعدة رقم ٩ :

حبب الشخص الآخر في العمل الذي تقترحه عليه

## إجمال

نسع طرق لكي تملك زمام الناس  
دون أن تسيء إليهم أو تستثير عنادهم

القاعدة رقم ١ : ابدأ بالثناء المستطاب والتقدير المخلص .

القاعدة رقم ٢ : إلفت الأنظار إلى الأخطاء من طرف خفي .

القاعدة رقم ٣ : تكلم عن أخطائك قبل أن تنتقد  
الشخص الآخر

القاعدة رقم ٤ : قدم اقتراحات مهيبة ، ولا تصدر أوامر .

القاعدة رقم ٥ : دع الرجل لآخر يحتفظ بقاء وجهه .

القاعدة رقم ٦ : امتدح أقل الإجابة وكن مخلصاً في  
تقديرك ، مسرفاً في مدحك .

القاعدة رقم ٧ : أضيف على الرجل ذكراً حسناً يحم على تدعيمه

القاعدة رقم ٨ : اجعل الغلظة التي تريد إصلاحها تبدو

ميسورة التصحيح ، واجعل العمل الذي  
تريد أن ينجز سهلاً هيناً .

القاعدة رقم ٩ : حبب إلى الشخص الآخر العمل الذي

تقترحه عليه .



## المجزؤ النجاس

### رسائل أنت بنتائج كالمعجزات

أراهن أنتى أعرف ما يدور بخلدك الآن ! إنك تقول لنفسك :  
« رسائل أنت بنتائج كالمعجزات ؟ ! كلام فارغ ! إن هذا  
ليس إلا كإعلانات أدعياء الطب ! »  
ولست أومك !! فلربما كنت أقول أنا مثلاً تقول لو أنتى  
قرأت كتاباً كهذا منذ خمسة عشر عاماً !  
أأنت متشكك ؟ ! عظيم ! فأننا أحب المتشككين  
الراغبين فى الاقتناع ؟ فكل تقدم طراً على التفكير الإنسانى  
هو وليد التشكك والاسترابة ، والفضل فيه راجع إلى المتسائلين ،  
المتشككين ، القائلين : « أرنا » ؟  
وصارحنى القول : أنظن أن هذا العنوان « رسائل أنت  
بنتائج كالمعجزات » مبالغ فيه ؟ !

الحق أنه ليس فيه من المبالغة شئ ! بل هو وصف لما دون  
الحقيقة ، وقد اخترته بعد تدبر وإمعان فكر . فبعض الرسائل  
التي أوردتها فى هذا الفصل أنت بنتائج تقدر بضعف النتائج التي

تأتى بها المعجزة عادة ! ومن الذى وضع هذا التقدير ؟ وضعه  
« كين دايك » ، وهو من خبرة المتخصصين فى فن الدعاية  
والإعلان ، ومدير قسم « ترويج البيع » فى شركة « كولوجيت .  
بالموليف - بيت » سابقاً ، ورئيس مجلس إدارة « اتحاد المعلمين  
الوطنى » حالياً ! ...

\* \* \*

يقول مستر دايك فى الرسائل التي اعتاد أن يرسلها فى  
طلب البيانات والمعلومات من تجار التجزئة الذين تعاملهم شركته  
قلما استجاب لها ٥ أو ٨ فى المائة من هؤلاء العملاء ، وكان يعد  
استجابة قدرها ١٥ فى المائة شيئاً خارقاً للعادة ، واستجابة قدرها  
٢٠ فى المائة شيئاً لا يقل عن المعجزة ! .

على أن إحدى رسائل دايك - المنشورة هنا - استجاب  
لها أكثر من ٤٢ فى المائة من العملاء . أى إن هذه الرسالة -  
بعبارة أخرى - أنت بضعف ما تأتى به المعجزة ! .

كلا ! ألا تضحك ؟ فقد وضع الرسالة لكي تأتى بهذه  
النتيجة واستمع إلى تعليل دايك لهذه الزيادة الكبير :

« كان عيبي الوحيد أن الرسائل التي اعتدت أن أرسلها  
إلى عملائي كانت تبدأ بشهيد خاطئ . ولستى فى رسالتى

الأخيرة عملت على تلافى هذا الخطأ، فأحدث هذا تأثيراً يزيد بمقدار يتراوح بين ٥٠٠ و ٨٠٠ في المائة على تأثير الرسائل السابقة .

وها هي رسالة « مستر دايك » ، وقد وضعت تعليقاتي الخاصة عليها بين قوسين :  
« مستر جون بلانك .  
« بلانك كيفيل إنديانا .  
« عزيزى مستر بلانك .

« ترى هل أستطيع الاعتماد على معونتك فى حل مشكلة نواجهنى ؟ .

( وتصور صاحب مصنع خشب البناء فى « أريزونا » يتسلم خطاباً من أحد مديرى شركة « جوهانز مانفيل » بنيويورك ، فيجد فى السطر الأول منها أن المدير الخطير يسأله المخرج من مشكلة يواجهها ! لكأنى بصاحب المصنع يقول لنفسه شيئاً كهذا : « حسناً ، إذا كان هذا المدير النيويوركى فى حاجة إلى المعونة فهو ولاشك قد قصد الشخص الملائم !! إنى أحاول دائماً أن أكون كريماً وأن أساعد الناس ، فلنر ما الذى يمكن عمله صفوه » )

ولقد وقفت فى العام الماضى إلى إقناع شركتنا بإسداء خدمة

حقه لعملائنا ، تلك هى أن تقوم بمحمةٍ للدعاية عن طريق الخطابات المباشرة تتكفل نحن بكافة نفقاتها .

(ولربما توقف العمل عند هذه الفقرة وقال لنفسه : طبعاً يجب أن يتحملوا النفقات جميعاً ! إن المكسب يتسرب كله إلى جيوبهم ! إنهم يكسبون الملايين بوصفهم تجار جملة ، بينما أنا تاجر التجزئة المسكين ، أجاهد وأكافح لأدفع لإيجار متجرى )  
والآن ماخطب أخينا هذا ؟ .

« وقد أرسلت أخيراً إلى ١٦٠٠ من عملائنا أستفتيهم فى مدى نجاح حملة العام الحاضر . وكما كان سرورى عظيماً حينما أئد معظمهم نجاح هذا النوع من الدعاية الذى رأوا فيه معواناً لهم على زيادة مبيعاتهم . . الأمر الذى شجعنا على أن نعيد الكرة فى هذا العام .

« وفى صباح اليوم استدعانى الرئيس الكبير وناقشنى فى التقرير الذى وضعته عن حملة العام الماضى . ثم سألنى - كما يفعل سائر الرؤساء - إلى أى حد أستطيع التمويل عليك فى خدمة أغراضنا وأعراض عملائنا المشتركة فى هذا العام ، ولم أجبه إجابة شافية ، بل أمهلته ريثما أسألك النصيح . . » .

( هذه عبارة حسنة « أمهلته ريثما أسألك النصيح » ! فقد أضفت إلى المهيل أهمية ، وتضمنت تقديره له ومدى محبا . ولعلك

لاحظت أن « دايك » لم يتحدث عن أهمية شركته ، بل صَبَّ الاهتمام كله على محدثه ، وُسِّمَ بأنه لا يستطيع أن يجيب عن سؤال الرئيس إلا بمساعدته . ولما كان هذا الصيل إنساناً ، فهو ولا شك يروقه هذا التقدير .

« والذي أطمع في أن تسديني إليه الآن أن تدون في البطاقة التي تجلدها مرفقة بخطابي هذا أولاً : الكيفية التي ساعدتكم حملة العام الماضي على بيعها ، وثانياً : الربح الصافي الذي عادت به عليك الحملة »

« وأشكر لك سلفاً حسن صنيعك » .

المخلص

كبن . ر . دايك

مدير قسم ترويج البيع

\* \* \*

رسالة عادية ، أليس كذلك ؟ ولسكنها أنت بالمعجزات ، ذلك لأنها توسلت للشخص الآخر أن يمد يد المونة ، وقد منحه هذا التوسل إحساساً بالأهمية والاعتبار .

إن هذا أسلوب يؤتى أكله دائماً ، سواء كنت تبيع وتشتري أم كنت نجوب أوربا في سيارة ! .

ذلك أننى وصديقي « هومر كروى » ضلنا الطريق ذات مرة ، ونحن نجوب بسيارتنا انحاء فرنسا ، فأوقفنا السيارة بعد لآى ، وسألنا جميعاً من الفلاحين كيف يتسنى لنا أن نصلى إلى أقرب مدينة ؟ .

وكان تأثير هذا السؤال كتأثير السحر . فهؤلاء الفلاحون الذين ينتعلون الأحذية الخشبية يعتبرون الأمريكيين جميعاً من الأثرياء الأماثل ، لهذا كان زهوم بالقاً حين سألناهم - نحن الأغنياء الأماثل ! - وقباعتنا في أيدينا نسألهم أن يسدوا إلينا معروفًا . لقد منحهم هذا السؤال إحساساً بالأهمية والاعتبار ، فطفقوا يتكلمون جميعاً في وقت واحد ، وانتهاز شاب منهم هذه الفرصة النادرة ، فأشار للباقيين بالسكوت ، واستأثر وحده بشرف إرشادنا إلى وجهتنا .

جرب هذا بنفسك في المرة التالية التي تنزل فيها ببلدة غريبة : استوقف واحداً من أهلها ممن هم أدنى منك مرتبة ودرجة وقل : هل أطمع في أن تسدى إلى يداي ؟ ! هلا أرشدتنى من فضلك ، إلى . . . »

\* \* \*

ومنذ بضعة أعوام مضت ، كان مستر دايك شديد الأسف على عجزه عن الحصول على المعلومات التي يريدونها من عملاء

شركته . وكان نادراً ما يحصل على رد واحد من كل مائة عمل  
يتلقون خطاباته ! وكان يعتبر نسبة من الردود قدرها ٢ في المائة  
حسنة جداً . ونسبة قدرها ٣ في المائة نسبة ممتازة ، ونسبة قدرها  
١٠ في المائة . كيف ؟ إنها لمعجزة ! .

ولكن الرسالة التي أوردتها فيما يلي رد عليها ما يقرب من  
٥٠ في المائة من العملاء ! وأية ردود ؟ رسائل مكوّنة من  
صفحتين وثلاث وهي تشع بروح الصداقة ، والنصح ، والتعاون  
وها هي ذى الرسالة . حاول وأنت تقرأها أن تستشف  
ما بين سطورها ، وأن تحلل مشاعر الرجل التي نلّسها وقرأها ،  
وفسر أنت كيف أنت بأثر يعدل خمسة أضعاف أثر المعجزة ! .

جوهانز مانفيل

٢٢٣ الشارع الشرقي رقم ٤٠

مدينة نيويورك

« مستر جون دو »

« ٦١٧ شارع دو »

« دوفيل - نيويورك - نيو جيرسي »

« عزيزي مستر دو »

« نرى هل أطمع في أن تعينني على حل مشكلة عرضت  
لي ؟ منذ عام مضى اقترحت على شركتنا - تسهلاً لمهمة

المهندسين من عملائها - أن تصدر كتاباً يعرض كيفية صنع  
أدوات البناء التي تنتجها الشركة ، ونقط الجودة فيها واستجابات  
الشركة لهذا الاقتراح ، وأخرجت الكتاب - الذي ترى نسخة  
منه مع هذا الخطاب - غير أن الكميات التي لدينا منه بدأت  
الآن في التناقص ، فاقترحت على الرئيس أن يعيد طبعه ، وهنا  
قال لي - كما يقول معظم الرؤساء - إنه لا يمانع في إعادة طبع  
الكتاب بشرط أن يستوثق من أنه أتى بالغرض المرجو منه .  
« ولهذا أثبت في طلب المعونة منك ، وهأنا أسوِّغ لنفسى  
أن أسألك وأربعة وتسعين مهندساً آخر في مختلف البلاد أن  
تشهدوا لي ! .

ولكى أسهل عليك المهمة كتبت بضعة أسئلة في ظهر  
هذه الرسالة ، وإني لأعتبرها مئة أذكرها لكم على الدوام  
لو تفضلتم بالإجابة عن هذه الأسئلة ، فضلاً عن أى تعليق آخر  
أيتراءى لكم . ولا أظنني بحاجة إلى القول بأنه ليس في هذه  
الأجزاء ما يربطكم من أى وجه .

« وإني أترك لكم الآن القول الفصل في أمر وقوف  
الكتاب عند هذا الحد ، أو إعادة طبعه بعد إدخال تحسينات  
عليه ، أساسها تجربتكم ونصحتكم .

« وإني لمقدر حسن معاونتكم حق قدرها .  
« وتفضلوا بقبول فائق التحية وأخلص الشكر »

المخلص

كبير ر . دايك

مدبر قسم ترويج البيع

\*\*\*

بقيت كلمة تحذير :

إني أعلم بالتجربة أن بعض الأفاضل من قراء هذا الكتاب  
سيعمدون إلى استخدام مثل هذا الأسلوب بطريقة آلية صرفة ؟  
سيحاولون أن يشيعوا روح الإعتداد بالنفس في الشخص الآخر  
عن طريق المداينة والرياء ! ولكنهم لن يظفروا من وراء ذلك  
بطائل ! .

نعم ، إننا جميعاً نتلهف على التقدير والثناء ، ولكن لأحد  
مننا يريد الرياء ولا المداينة ! .

فدعني أكرر : « إن المبادئ التي يتضمنها هذا الكتاب  
إنما تؤتي ثمارها إذا صدرت من أعماق القلب » . . فليست أبيع  
حقيقة ملأى بالحيل والأخاديع ، وإنما أحاول أن أتي الضوء  
على طريقة مجدية من طرق المعيشة السعيدة !

## الجزء الثاني

سبع قواعد لكي تسعد حياتك الزوجية

### الفصل الأول

أسرع السبل إلى مقبرة السعادة الزوجية !

منذ خمسة وخمسين عاماً وقع نابليون الثالث إمبراطور  
فرنسا ، وابن عم نابليون بونابرت ، في غرام « ماري أوجيني  
إجناس أوجستين دي موتينجو » كوثيسة « تيبا » وأجمل  
نساء الدنيا في ذلك الوقت . . . وتزوج هذا الحب بالزواج .  
وبرغم أن ناصحيه حاولوا نفيه عن الزواج منها محتجين  
بأنها ابنة كونت أسباني لا يعرف له ماضٍ ، فقد مضى في طريقه  
قدماً وتحدى شعباً بأكله ، إذ صرح في خطبة العرش التي ألقاها  
بقوله : لقد فضلت امرأة أحبها وأقدرها على أخرى غريبة عني  
لا أكن لها حياً ! .

وقد توفرت لنابليون وأوجيني كل مقومات السعادة الزوجية:  
الصحة ، والجاه ، والشهرة ، والجمال ، والحب . . . ولكن هذا

الحب الجارف الذى جمع بين قلبيهما ما أسرع ما خبت ناره المتأججة واستحالت إلى رماد بارد .

لقد جعل نابليون من أوجينى إمبراطورة على عرش فرنسا د أن أجلسها على عرش قلبه ، ولكن لا عظمة عرشه ولا قوة حبه وسعهما أن يحولا بينها وبين اختلاق أسباب النكد ! فقد استولى عليها شيطان الغيرة ، وملك عليها الشك نفسها فأنكرت على نابليون أقل جنوح إلى الإفراد بنفسه بعيداً عنها . كانت تندفع إلى مكتبته ، وهو منهمك فى تصريح شؤون الدولة ، فتعرقل مهمته وتأبى أن تتركه لمهامه . . . كانت تخشى دائماً أن يكون قد اتخذ من دونها امرأة أخرى !

وغلام حصلت أوجينى من وراء هذا ؟

إليك الجواب ، وهو مستخلص من كتاب « ا. رينهارت »<sup>(١)</sup>

« نابليون وأوجينى انقاجمة الهزلية فى تاريخ إمبراطورية » :  
« كان نابليون كثيراً ما يتسلل إلى خارج قصره من باب خفى ، مندثراً فى أستار الظلام ، وقد وضع على رأسه قبعة رخوة أسدل حافتها على عينيه ، مصطحباً أحد خواصه ، ومولياً وجهه شطر غادة حسناء تكون فى انتظاره ! »

E. A. Rheinhardt, «Napoleon & Eugenie : (١)  
The Tragicomedy of an Empire»

هذا ماجلبه النكد الذى كانت تصطنعه أوجينى ! صحيح إنها ترقت على عرش فرنسا ، وصحيح إنها كانت أجمل نساء عصرها ، ولكن لا الجلال ولا الجمال وسعهما أن يستبقيا الحب مزدهراً نامياً وسط الأنخرة السامة المنعقدة فى جو النكد !

\* \* \*

نعم . إن النكد هو أقسى المبتكرات الجهنمية التى افتن فى اختراعها أبالسة الجحيم لتحطيم الحب . . وهو أعظمها فتكاً . إنه كلدغة الحية الرقطاء ، ليس له دواء !

وقد استكشفت هذه الحقيقة ، زوجة الكونت تولستوى ولكن بعد فوات الأوان ؟ فقد صرحت لابنتها قبل أن تفضى أنها قتلت أباهما ! ولم تحب ابنتها بشيء ، فقد كانتا تطلان أن أمهما تقول الصدق ، وأنها قتلت أباهما بالنكد والتنقيص الدائين ! كان تولستوى من أبرع القصصيين الذين عرفهم التاريخ ، وستظل اثنتان من ثمرات عبقريته — « الحرب والسلام » و « أنا كارنينا » — تنلأ لأن بين المفاخر الأدبية التى خلفها أبناء هذه الدنيا . . وكان تلامذته ومريدوه يلاحقونه ليلاً ونهاراً ويدونون كل كلمة يقولها حتى لو قال : « أظن أنه يحسن بى أن آوى إلى فراشى الآن » ! . . وقد عكفت الحكومة الروسية على طبع آثاره كلها التى بقدرها أن تملأ مائة مجلد !

وبالإضافة إلى الشهرة ، كان تولستوى وامرأته على حظ موقور من المال ، والبنين ، والمركز الاجتماعى ، فكان خليفاً بهما أن يلبا فقة السعادة والهناء . . . وقد بلغاها ، فى أول الأمر حتى إنهما كانا يسجدان لله ، ويبتهلان له أن يديم عليهما هذه السعادة الفامرة .

ثم حدث شىء عجيب - فقد تغير تولستوى ، بعد ذلك ، تدريجياً حتى أصبح شخصاً مختلفاً تماماً ! فقد راح يردى مؤلفاته وزهد فى الدنيا ، وجاهها ، واعتزم أن يكرس حياته لإصدار نشرات تحت على السلام ، ومحو الحرب والفقر من هذا العالم . . . وجعل تولستوى - وهو الذى صرح يوماً أنه اقترف ، فى شبابه ، كل إثم وارتكب كل خطيئة يمكن تصورها .. حتى القتل ! - جعل يحاول أن يترشد بهذى المسيح ، فتخلّى عن أراضيه ، وعاش عيش الشظف ، وأخذ يفلح الأرض ، ويقطع الأشجار ، ويصنع أحذيته بنفسه ، ويكنس غرفته يده ، ويتناول طعامه فى وعاء خشبى !

ولكن زوجته كانت تحب الترف الذى يحقره ! . وكانت تبتهى المال والجاه والذروة التى يمتنها ! وكانت تتلف على الشهرة والمركز ، والصيت التى يزدريها ! ومن ثم ظلت تختلف له النكد ، وتنقص عليه حياته ، ونسفه آراؤه وتصحب وتعلن

حين بصر على أن ينشر كتبه دون أن ينال عنها أجراً ، أو يلحقه بسببها مجد !

وإذا أخفقت ، مع هذا ، عن إثنائه عن عزمه ، أسلفت نفسها لقبصة « المستريا » ، وجعلت تتمرغ على الأرض ، وزر حاجة السم على شفيتها ، وهى تقسم لتقتلن نفسها إن لم ينزل بحمد إرادتها

وقد أسلفت أن هذين الزوجين نما زماً بالسعادة الوارفة ، وغرقاً فى أحضان النعيم الغامر ، فلما أوشك نصف قرن أن ينقضى على زواجهما أصبح تولستوى لا يمتثل حتى مجرد رؤية زوجته !

وفى ذات مساء ، سمع إليه هى وقد استبد بها الظلم إلى العطف والحب ، وجئت على ركبتيها أمامه ، وتضرعت إليه أن يتلو عليها رسائل الحب التى كتبها لها قبل زواجه منها ! وبينما هو يقرأ مأسطره فى تلك الأيام الجميلة الخالية بكى كلاهما . . بكيا فى حرقة وحرارة لبعد الفارق بين الأحلام الظليلة التى رتعا زمناً فى فيئها ، وبين الحقيقة المستعرة التى يصطليان لهيها !

وعندما بلغ تولستوى الثمانية والثمانين من عمره ، عجز عن احتمال الشقاء الذى يظلل بيته ، فما كان منه إلا أن تسلل هارباً ذات ليلة عاصفة ممطرة من ليلالى شهر أكتوبر عام ١٩١٠ ،

واحتواه البرد ، ولغة الظلام وهو سائر لا يدري إلى أين ! وبعد ذلك بأحد عشر يوماً مات تولستوى متأثراً بانتهاج رئوى . ووجدت جثته ملقاة في فناء إحدى محطات السكك الحديدية . وكانت الوصية التي أوصى بها قبيل موته ألا يؤذن لزوجته رؤيته ! هذا هو الثمن الذي نقضته السكونية تولستوى لقاء ما قدست من النكد والتفويض ، والشكاية والمهستير يا !

واعلم القارىء بحس أنه كان هناك الكثير مما يستحق النكد في حياة تولستوى ، ولكن هذا خروج على الموضوع ، فالسؤال هو : هل ساعد النكد زوجته على بلوغ ما تريد ؟ أم تراه أحال الأمر من سيء إلى أسوأ ؟ ! .

\* \* \*

وكان رواج ابراهيم لسكرولن - لامقتله ! - مأساة مؤثرة ! كانت مسز لسكرولن دائمة الشكوى ، دائمة الانتقاد . حتى مظهر زوجها لم يسل من انتقادها . فكيفها - في رأيها - مهادنة ومشيته تنقصها الرشاقة ، وأذناه كبيرتان ، وأنفه معوج ، وشفته السفلى مدلاة ، وقدماه ويداه كأقدام القردة وأيديها ! هكذا كانت تصفه ، لافيا بينها وبينه ، بل أمام معارفها ومعارفه !

كان ابراهيم لسكرولن و « مارى تود لسكرولن » على طرفي نقيض في كل ناحية : في التعليم ، والبيئة ، والخلق ،

والذوق ، والثقافة . وقد كتب « ألبرت بريدج » - عضو مجلس الشيوخ الأمريكى ، ولعله أعظم مرجع في تاريخ لسكرولن - ذات مرة يقول : كان صوت مسز لسكرولن المجلجل بسمع من الطريق ، وكان غضبها يتخذ سبيلاً آخر إلى الظهور غير الكلمات . وليس لحوادث شراستها وقطاعتها من حدٍ يحدها .

« مثال ذلك : أن لسكرولن وزوجته كانا يعيشان في الفترة التي تلت زواجهما - مع مسز « جاكوب آرلى » ، وهي أرملة أحد الأطباء في « سير نجيلد » ، اضطرتها الظروف إلى تأجير جانب من مسكنها لتستعين بالأجير على الماش - وفي ذات صباح ، وبينما لسكرولن وزوجته يتناولان الإفطار ، إذ أخطأ لسكرولن خطأ تافهاً . . . . . أماما هو الخطأ فلم يمد أحد يده لسكرولن ففعلته . . . . . أماما فعلته . . . . . لسكرولن فقد دونه التاريخ لسكرولن . . . . . وفظاظته . . . . . فقد قدفت بقدر القوة الساخنة في وجه زوجها وهي تسب وتلمن ! .

« ولم يقل لسكرولن شيئاً ، ولم يفعل شيئاً ، بل جلس ساكناً في ذلة وكأنه طفل صغير . . . . . أسرع مسز « آرلى » بحرقه مبللة مسحت بها وجهه وثيابه ! .

نعم كانت مسز لسكرولن من الحماقة والشراسة . يمكن



لا يصدق العقل ، حتى إن مجرد قراءتك شيئاً من حوادث غلفتها بعد خمسة وسبعين عاماً من وقوعها ، تجعلك تحبس أنفاسك دهشة وعجباً . . . وقد انتهى بها الأمر إلى الجنون ، ولعل أقل ما توصف به أفعالها أنها كانت أفعالاً جنونية حقاً !

فهل غير النكد ، والتنقيص ، والشجار من لنكولن ؟  
نعم : فقد غير موقفه منها : وجعله يندب حظه العائر الذي أوقعه

في براثنها ، وحدا به إلى أن يتجنب رؤيتها ما استطاع !

وكان في « سبرنجفيلد » أحد عشر محامياً ، ولما كان من المتعذر عليهم أن يكسبوا أرزاقهم في هذه البلدة وحدها ، فقد كانوا يمتطون صهوات الجياد ويتنقلون من بلدة إلى أخرى في أعقاب القاضى « دافيد ديفيز » ، رئيس القضاء في الولاية . . .

وكانوا يهودون أدراجهم جميعاً إلى سبرنجفيلد ، مساء كل سبت ليقتضوا نهاية الأسبوع بين أسرهم . . . ما عدا لنكولن ، فقد كان يخاف الذهاب إلى بيته ، وكان يفضل عليه الفنادق ، الريفية المتواضعة !

تلك كانت النتائج التي حصلت عليها مسز لنكولن والإمبراطورة أوجيني ، والسكوتيسة نواستوى بما خلقن من نكد ، وتنقيص : لم يمررن على حياتهن سوى الأسى ، والألم والمرارة !

يقول القاضى « بس هامبورجر » الذى ظل أحد عشر عاماً قاضياً لمحكمة « الصلات الشخصية » فى نيويورك ، ونظر آلافاً من حالات المجر والانفصال بين الأزواج ، إن الأسباب الرئيسية التى يهجر الرجال بسببها منازلهم هى أن زوجاتهم يظللن البيت مجو من النكد والتنقيص .

وتقول جريدة « بوسطن بوست » : « إن الكثيرات من الزوجات يحفرن قبور سعادتهن الزوجية تدريجياً بواسطة سلسلة من الحفريات الصغيرة التى قد لا يؤبه لها فى أول الأمر ! »  
فإذا أردت - أيتها الزوجة - أن تستبقى سعادتك للزوجية ، فاتبعى القاعدة رقم ١ :

ولا تخلفى النكد

## الفصل الثاني

### دع الحب يزدهر

قال دزرائيلي يوماً : « قد أرتكب كثيراً من الخلفات في هذه الحياة . ولكنى لا أنوى قط أن أتزوج زوجاً أساءه الحب ! » .

وقد برعده ! بقى عزباً حتى بلغ الخامسة والثلاثين من عمره . ثم تزوج من أرملة ثرية تكبره بخمسة عشر عاماً وقد أبيض شعرها بفعل خمسين شتاء تعاقبت عليه !

أكان الحب هو السبب ؟ كلا . فقد كانت الأرملة تعلم علم اليقين أنه لا يحبها وأنه لم يتزوجها إلا طمعاً في مالها ، ومن ثم سألته . قبل أن يعقد عليها أن ينتظر سنة واحدة كي يتيح لها الفرصة لدراسة أخلاقه وطباعه ، فلما انصرم العام تزوجته !

وقد يبدو هذا الزواج أشبه بصفقة تجارية بحثة ؛ ولكنه كان موفقاً ، كان واحداً من أنجح الزيجات في تاريخ العلاقات الزوجية !

لم تكن الأرملة التي اختارها دزرائيلي شابة ، ولم تكن

جميلة ، ولا ذكية ، بل كانت بعيدة عن هذا كله : كان حديثها يثير الضحك لفرط ما يمتريه من أخطاء لغوية وتاريخية قاضحة ، مثال ذلك أنها لم تكن تعلم أيهم أنى قبل الآخر الإغريق أم الرومان ، وكان ذوقها في اختيار الثياب ممجوجاً ، وكانت طريقتها في تدبير شئون المنزل تنير العجب ، ولكنها كانت عبقرية موهوبة في أشد الأمور لزوماً للزواج ، ذلك هو فن معاملة الرجال ! .

لم تحاول قط أن تعترض طريق زوجها : كان إذا وصل البيت ساماناً متعباً ، بعد يومٍ من النقاش العنيف مع الدوقات الداهيات وجد في « ماري آن » ما ينسيه تعب ، ويخلد به إلى الراحة وسكينة النفس . كان يجد البيت - لفرط سروره - مكاناً يرفقه فيه عن أعصابه المكدودة . ويسكن فيه إلى دفء الإعجاب الذي تضيفه عليه « ماري آن » جزافاً .

لقد كانت أسعد أيام حياته هي التي قضاها في البيت مع زوجته المجبور ، حتى لقد كان يتلفه إلى العودة إلى البيت كل ليلة عقب خروجه من مجلس العموم ليرى لها أخبار اليوم وحوائده .

ومهما تكن تبحانه ومهامه من الضخامة والخطورة - وهنا بيت التصيد ! - فإن « ماري آن » كانت تعتقد بكل بساطة ، أنه لا يمكن أن يخفق في الاضطلاع بها ! وقد عاشت « ماري آن »

معاملة الناس هو ألا تعترض الطرق التي يستمدون منها السعادة ،  
اللهم إلا إذا كانت هذه تعترض بالقوة طريقك أنت !  
فإذا أردت أن تستبقى سعادتك الزوجية ، فاتبع القاعدة  
رقم ٢ :

دع سربك مبائك بطلو على سمينه

من أجل دزرائيلي - ومن أجله وحده ! - مدى ثلاثين  
عاماً . . حتى ثروتها ، كرستها له ، لتجعل حياته ألين وأرغد ! .  
وفي مقابل هذا جعلها دزرائيلي بطة : فمع أنه حمل لقب « ابرل »  
بعد وفاتها ، إلا أنه سعى في حياتها ، لدى الملكة فكتوريا  
وما زال بها حتى رفعت زوجته إلى مرتبة النبلاء . ومنحتها في  
عام ١٨٦٨ لقب « فيكوتتيسة بيكو نزيلد » ! .

ومهما كانت ماري آن تبدو تافهة ، ساذجة ، أمام الناس  
فإن دزرائيلي لم ينتقدها قط ، ولم يفه بكلمة لوم موجهة لها ،  
وإذا اجتراً إنسان على السخرية منها التزم جانبها ودافع عنها في  
صدق وإخلاص .

وكانا أحياناً يتفكمان فيقول لها دزرائيلي : « إنني لم  
تزوجك إلا لملك على أية حال !! فتبتسم « ماري آن »  
وتجيب : « صحيح » ولكن لو خبرت في أن تعيد الكرة الآن ،  
أفلا تعيدها باسم الحب ؟ ! » .

ويسلم بذلك ! ..

كلا لم تكن ماري آن كاملة من جميع الوجوه ، ولكن  
دزرائيلي كان من الحكمة بحيث جعلها تعيش على سجينها ! .  
ويقول هنري جيمس : « أول ما ينبغي أن تعلمه في فن

## الفصل الثالث

### أقصر السبل المؤدية إلى الطلاق

كان جلادستون أشد الناس منافسة لذررائلي ، فطالما اصطدم الاثنان ، واحتدم بينهما الجدال ، وبرغم ذلك فقد كان ثمة وجه شبه بينهما : كان كلاهما سميداً في حياته الزوجية !  
فقد عاش ولیم وکاترین جلادستون مدى تسع وخمسين سنة بظلهما الحب ويحيطهما الوفاء والإخلاص . ولكم أحب أن أتصور جلادستون - أشد وزراء إنجلترا وقاراً - وهو ممسك بيد زوجته وهما يرتصان في دفء المصطلي ، وقد انطلق جلادستون بترنم بالأغنية الشعبية التي مطلعها :

« زوج رث الثياب وزوجة ثرثرة .. »

« منخوفس طريقنا ، منشدين تارة . »

وتارة نشن المسالك الدوارة ! »

ولم يكن جلادستون ، وهو الخصم العنيد ، خصماً أبداً إذا احتواه البيت ! كان إذا نزل إلى البهو لتناول إفطاره واستكشف أن سائر أهل المنزل مازالوا نياماً ، صاغ تأنيبه في أسلوب فكه

طريف ، إذ جعل بصيح بأعلى صوته ، ويملاً جو البيت بنفثات نشاز مشوشة تذكر أهل البيت بأن أكثر الرجال لزدهاماً بالعمل في الامبراطورية ينتظر إفطاره ، نعم . كان في البيت سياسياً كبيراً لا يقدم على النقد إطلاقاً ، ولا يسوق اللوم سريحاً !

وعلى غراره كانت « كاترين العظيمة » إمبراطورة إنجلترا ، فبرغم أنها كانت تملك حق الحياة والموت لملايين من ثرعايم ، وبرغم أنها كانت ، من الوجوه السياسية ، طاغية عاتية ، تشن الحروب وتحكم على عديد من أعدائها بالقتل رمياً بالرصاص فقد كانت إذا أساءت الطاهية طهو اللحم ، مثلاً ، ابتسمت لها الإمبراطورة العظيمة في رفق ينفي للزوج المادى أن يحسدها عليه ! -

وقد صرحت « دوروثي ديكس » ، الحجة الأولى في أسباب الشقاء الزوجي ، أن أكثر من خمسين في المائة من مجموع الزيجات تتحطم على صخور محاكم الطلاق في مدينة « رينو » بسبب النقد وحده . . النقد العقيم الذي يكسر القلب ، وبذل النفس !

فإذا أردت أن تستبقي سعادتك الزوجية ، فاتبع القاعدة  
رقم ٣ :

لا تنفم

\*\*\*

« وإذا أحسست بالرغبة في انتقاد أطفالك ولومهم كلا  
من أنهما ! بل أرجو فقط أن تقرأ هذه التحفة الأدبية الخالدة  
قبل أن تتقدم ... إنها مقالة نشرت أول الأمر في مجلة  
« بيولزهوم جورنال » ثم نشرت بعد ذلك آلاف المرات .  
ونحن نشرها هنا - أو على الأصح نعيد نشرها - كما نلخصها  
مجلة « ريدرز دايجست » بعنوان « بابا ينسى » . . . ولمل سر  
عظمتها وخلودها أنها واقعية تفيض بالإحساس في كل كلمة منها  
وتهتز بالمعاطفة كل عبارة من عباراتها . . وما زالت المقالة تنشر  
منذ نحو خمسة عشر عاماً ويعاد نشرها في مئات المجلات  
والصحف في طول البلاد وعرضها . كما أنها ترجمت إلى عدة  
لغات أجنبية ، وألقيت في معظم المدارس ، والكليات ، ومن  
فوق أعواد المنابر ، وأذيعت على أمواج الأثير في مناسبات عديدة .  
ويقول كاتبها « لنفجستون لارند » : أحياناً نسمع للشيء

نفسه رنة تهز كيانه وتسرى في أوصاله ، وأحسب أن لهذه  
الكلمة رنة من هذا النوع ! »

« بابا ينسى »

بقلم

لنفجستون لارند

يا بني .

أكتب هذا وأنت راقد أمامي على فراشك ، بادر في  
نومك ، وقد توسدت كفك الصغير ، وانفقدت خصلات شعرك  
الذهبي فوق جبهتك النضة  
فند لحظات خلت كنت جالساً إلى مكتبي أطالع الصحيفة  
وإذا بفيض غامر من الندم يطفئ عليّ فما تمالكك إلا أن تسالت  
إلى مخدعك ووخز الضمير بصليتي ناراً .

وإليك الأسباب التي أشاعت الندم في نفسي :

أتذكر صباح اليوم ؟ لقد عنفتك وأنت ترتدى ثيابك  
تأهباً للذهاب إلى المدرسة ، لأنك عزفت عن غسل وجهك ،  
واستعصت عن ذلك بمسحه بالمشقة . . ولملك لأنك لم تنظف  
حذاءك كما ينبغي . . وصحت بك مفضباً لأنك تثرث بعض  
الأدوات عفواً على الأرض ! .

وعلى مائدة الإنطار أحصيت لك الأخطاء واحدة واحدة :

فقد أرت حساءك ، والتهمت طعامك ، وأسندت مرفقيك إلى حافة المائدة ، ووضعت نصيباً من الزبد على خبزك أكثر مما يقتضيه الذوق ! .

وعند ما وليت وجهك شطر ملعبك ، واتخذت أنا الطريق إلى محطة القطار ، التفت إلى ولّوحت لى ييدك ، وهتفت : « مع السلامة يا بابا » ؛ وقطبت لك جيبني ولم أجبك ، ثم أعدت الكرة في المساء . فقيما كنت أعب الطريق لمحتك جائياً على ركبتك تنعب « البلي » ، وقد بدت على جواربك ثقبوب ، فأذلتك أمام أقرانك ، إذ سيرتك أمامي إلى المنزل مبغضاً باكياً . إن الجوارب ، يابني ، غالية الثمن ولو كنت أنت الذي تشتريها لتوفرت على العناية بها والحرص عليها .

أفتصور هذا يحدث من أب ؟ !

ثم أتذكر بعد ذلك ، وأنا أطلع في غرفتي ، كيف جمثت نجر قدميك متخاذلاً ، وفي عينيك عتاب صامت ، فلما نحت الصحيفة عنى وقد ضاق صدرى لقطعك على حبل خلوتي ، وقتت بالباب متردداً ، وصحت بك أسألك : « ماذا تريد ؟ ! » .

لم تقل شيئاً ، ولكنك اندفعت إلى ، وطوقت عنقي بذراعيك وقبلتني ، وشددت ذراعيك الصغيرتين حول في عاطفة أودعها الله قلبك الطاهر مزدهرة لم يقو حتى الإهمال على أن يذوى بها !

نجم انطلقت مهرولاً تصمد الدرج إلى غرفتك ! . .  
يا بني . .

لقد حدث ، بعد ذلك ببرهة وجيزة ، أن انزلت الصحيفة من بين أصابعي ، وعصف بنفسى ألم عات .

يا لله ! إلى أين كانت « العادة » تسير بي ؟ ! عادة التفتيش عن الأخطاء ؟ ! عادة اللوم والتأنيب ؟ ! أكان ذلك جزاؤك مني على أنك مازلت طفلاً ؟ ! .

كلا ! لم يكن مردُّ الأمر أنى لا أحبك ، بل كان مرده أنى طالبتك بالكثير ، برغم حداثتك ! كنت أقيس بمقياس سني ، وخبرتي ، ونجاري .

ولكنك كنت في قرارة نفسك تعفو وتغضي . . . وكان ثلبك البصير كبيراً كبير الفجر الوضاء في الأفق الفسيح . .  
فقد بدا لي هذا في جلاء من العاطفة المهمة التي حدث بك إلى أن تندفع إلى وتقبلي قبلة المساء ! .

لا شيء - بهم الليلة يا بني - ! لقد أتيت إلى مخدعك في الظلام وجنوت أمانك موصوماً بالعار !

وإنه لتكفير ضعيف !

أعرف أنك لن تفهم مما أقول شيئاً لو قلته لك في يقظتك

ولكنى من الغد سأكون أباً حقاً . سأكون زميلاً وصديقاً . .  
سأتألم عند ماتتأم ، وسأضحك عند ماتضحك ، وسأعُض لسانى  
إذا اندفعت إليك كلمة من كلمات اللوم والعتاب ، وسأرد على  
الدوام - كما لو كنت أتلو صلاتى - « إن هو إلا طفل ! » :

لشد ما يحز فى نفسى أنتى نظرت إليك كرجل . . إلا أنتى  
وأنا أتأملك الآن منكشأ فى مهدك ، أرى أنك مازلت طفلاً .  
وبالأمس القريب كنت بين ذراعى أمك يستند رأسك الصغير  
إلى كتفها . . .

وقد حملتك فوق طاقتك . . . !

١٨

## الفصل الرابع

### لكى تسعد كل إنسان

يقول الدكتور « بول بوبينو » مدير « معهد الصلات  
العائلية فى لوس أنجلوس » « إن معظم الشبان الراغبين فى الزواج  
لا يهتمون أن تكون الزوجة المنشودة ربة بيت من الطراز الأول  
بقدر ما يهتمون أن تشبع غرورهم ، وتمنحهم الإحساس بالاهمية  
والاعتبار ! » .

ولعل هذا هو السر فى أن أكثر الفتيات المثقفات يخفقن  
فى الحصول على الأزواج . فإنك قد تدعو الفتاة المثقفة للغداء  
معك ، فلا تلبث أن تتركك وقد تحمست لدراسة التيارات  
الهامة فى الفلسفة المعاصرة - مثلاً - وماذا تكون النتيجة ؟ -  
تتناول غداءها بعد ذلك بلا وفاق .

ولكنك قد تدعو إلى الغداء فتاة تعمل على الآلة الكاتبة  
ولم تدرس قط فى الجامعة ، فلا تلبث أن تثبت نظرها عليك  
وتقول لك : « حدثنى عن نفسك ، وماذا تكون النتيجة ؟ »

وسوف تقول حتما لأصحابك : « صحيح إنها ليست على قدر كبير من الجمال ، ولكنى لم ألق بحدثة لينة مثلها ! » .

\* \* \*

هذا عن النساء المثقفات وغير المثقفات ، فماذا عن الرجال ؟ إنك لن تجد رجلاً - اللهم إلا فيما ندر - يقدر الجهد الذى تبذله المرأة فى سبيل ظهورها المظهر الذى يروق له ! .

إن أكثر الرجال غافلون عن شغف النساء بالثياب ، وعنايتهم بالزى والهندام ! أفلا ينظرون إلى المرأة إذا صادفت امرأة أخرى فى الطريق كيف تتأملها ملياً . وتملاً عينيها من زينا وهندامها ؟ ! فلماذا بالله ، لا يفيق الرجال ، غفلتهم ، ويحاورون بتقدير الهندام الذى أرهقت المرأة نفسها فى إحكامه لتروق فى نواظرهم ؟ ! .

توفيت جدتى لأمى منذ بضعة أعوام ، وهى فى الثامنة والتسعين من عمرها ، وحدث قبيل وفاتها أن أطلعناها على صورة التقطت لها قبل ذلك بنحو ثلث قرن : فلم تتمكن عيناها الواهنتان من التطلع إليها ، ولكنها ألقت سؤالاً واحداً لن أنساه ماحييت ، فقد رسمت على شفيتها ابتسامة باهتة ، واستجمعت أنفاسها اللاهثة لتقول : « أى الثياب كنت أرتدى ؟ ! » .

أفتتصور عجوزاً فى الآخر من شهر ديسمبر من شتاء عمرها ،

لا تستطيع أن تنهض على رجلها ، وقد اضمحلت ذاكرتها حتى لم تعد تتعرف على بناتها ، لا تزال ، برغم ذلك ، تهتم باستطلاع الهندام الذى كانت تبدو فيه قبل ذلك بثلث قرن ؟ ! .

ولن نجد رجلاً واحداً من قراء هذه السطور يعنيه أن يتذكر أى الحلل ، ولا أى القمصان كان يرتدى منذ خمس سنوات ، ولكن النساء . . . ! ! ! إنهن مختلفات جداً : وهذه حقيقة يجب أن يعيها الرجال تماماً ! .

\* \* \*

ومن الأساطير التى تجري مجرى الأمثال ، أن امرأة قروية أتت يوماً بكومة من علف الماشية ، ووضعتها أمام رجال عشيرتها بدلا من الطعام . فصرخ الرجال فى وجهها وقد حسبوا أن مساً من الجنون أصابها ، فما كان منها إلا أن قالت لهم : « وما أدراك أنكم ستلاحظون الفارق ؟ ! لقد ظلت أطهو لكم طعامكم عشرين عاماً سوياً ، فلم أسمع منكم : طوال هذه المدة ما يطعمثنى إلى أنكم تفرقون حقاً بين الطعام الجيد ، وعلف الماشية ! » .

وكان أبناء الطبقة الراقية فى عهد القيصريّة الروسية ، إذا استحسنوا طعاماً ، أصرّوا على أن يؤتى بالطهى أمامهم



يسبقوا عليه آيات شكرم !... أفليست زوجتك أحسن الناس  
والنقدير من طاه روسي ؟

في المرة التالية عندما تطهو لك زوجتك دجاجة عمرة ، أظهر  
لها إعجابك بطريقة طهوها ، دعها تحس أنك تفرق بين علف  
الماشية ، والطعام الجيد ! .

\* \* \*

منذ بضعة أيام صادفت في إحدى المجلات حديثاً ممتعاً للنجم  
السينمائي « ادنى كانتور » ، وفيه يقول :

« إنني أدين لزوجتي أكثر مما أدين لشخص آخر في  
الوجود . فقد عاونتني على شق طريق في الحياة ، وادخرت  
كل داتق أمسكن ادخاره ، وجملت لي من ذلك ثروة تنفع في  
الأيام السود ، وقد أنجبنا خمسة أطفال فأحسنيت تربيتهم ،  
ووسعها أن تهبيء لي من البيت جنة فيها النعيم المقيم ، فلو أنني  
بلغت في الحياة شأواً مذكوراً ، فالفضل كل الفضل يرجع  
إليها . »

فإذا أردت أن تسمد حياتك الزوجية ، فاتبع القاعدة رقم ٤

امنح التقدير المخلص

## الفصل الخامس

إنها تنفي الكثير للمرأة

يجمع الناس على أن الزهور هي لغة الحب ، وأنها - على  
صحتها - أبلغ من كل بيان ، وهي - مع هذا - لا تكلف كثيراً  
فباعثها في كل ركن من أركان الطريق ، وباقاتها لا تكلف  
أكثر من دراهم معدودات ، ولكنك متى عرفت كم يندر  
أن يحمل الزوج لزوجته باقة منها ، لحسبت أنها من أفدح الأشياء  
نمناً وأصعبها مثلاً !

لماذا ، بالله ، تنتظر حتى تدخل زوجتك المستشفى لكي  
تحمل إليها باقة من الزهور ؟ ! .

لماذا لا تعمل إليها باقة منها غداً مساءً وأنت عائد إلى البيت ؟  
اعتاد « جورج كوهان » - وأعله أكثر الناس ازدحاماً  
بالعمل في « برودواي » - أن يتصل بأمه تليفونياً مرتين كل  
يوم ؟ أفنتظن أنه كان ينقل إليها في كل مرة أخباراً جديدة ؟ كلا

ولكنها نفقة بسيطة يظهر بها لأمه أنه يفكر فيها ، وأنه يريد أن يسعددها ، وأن سعادتها عزيزة عليه ، قريبة إلى قلبه ! .

\* \* \*

النساء تعلق أهمية كبرى على الأعياد السنوية والمناسبات ، أما ماذا ؟ فهذا سر مغلق من أسرار حواء .

وإنك لترى الرجل منا ينسى في رحمة الحياة أكثر الأعياد والمناسبات ، وهو في هذا معذور ، ولكنه ليس معذوراً أبداً إذا نسي في هذه المناسبات اثنتين : عيد ميلاد زوجته ، وعيد زواجه ! في وسعك أن تستغنى عن الاحتفال بكافة المناسبات ، أما هاتان ، فالاحتفال بهما أشبه بضرورة عليك أن تؤديها حفظاً لهئلك العائلي ! .

ويقول القاضي « جوزيف ساباث » الذي وصل في نحو أربعين ألف خلاف بين الأزواج ، ووفق في نحو ألفين منهم : « إنك لتجد التوافه دائماً في قرارة كل شقاء زوجي ، فإغفال الزوجة - مثلاً - عبارة « مع السلامة » تقولها لزوجها ، وهي تنوح له بيدها أثناء انصرافه إلى عمله في الصباح ، شيء تافه ، ولكنه كثيراً ما أدى إلى الطلاق ! » .

نعم : الزواج سلسلة من التوافه ، وويل للزوجين اللذين تنسب عنهما هذه الحقيقة !

ولعل « ادنا سانت فنسنت ميلاي » قد تلخصت أثر التوافه في الشقاء الزوجي ، في هذين البيتين :

« لا يشق أياً أن الحب ذهب  
بل أنه ذهب لأنفه السبب ! »

\* \* \*

في مدينة « رينو » تمنح المحاكم أحكام الطلاق بمعدل حكم واحد كل عشر دقائق ! فكم تظن من هذه الزيجات أخفق بسبب مأساة حقيقية ؟ لو أنك جلست في محاكم رينو وأنصت إلى أحوال أولئك الأزواج الأشقياء لعرفت حقاً أن الحب ذهب لأنفه السبب !

افصل هذه الفقرة التي أسوقها إليك هنا ، والصقها فوق صندل مرآتك عسى أن تراها كل صباح وتعمل بها :  
« لن أمر عبر هذا اليوم سوى مرة واحدة . فأية يد يسعى أن أسديها ، وأية رحمة أستطيع أن أدرك بها إنساناً ينبغي أن أعجل بها : لن أتردد ، ولن أنواني ، ولن أسوّف ، فلن أمر عبر هذا اليوم سوى مرة واحدة ! »

فإذا أردت أن يسعد حياتك الزوجية ، فاتبع القاعدة رقم ٥ :

تدبر اللفظ البسيط فإنها في الزواج شأن كبيراً

## الفصل السادس

اللياقة ، مطلب أساسي ؟

تقول « مسز دامردش » ابنة « جيمس ج . بلين » الذي كان مرشحاً يوماً للرياسة ، والتي بعد زواجها من « والتر دامردش » أنجح الزيجات وأكثرها وفاءاً ووثاقاً :

« أم مايلي العناية باختيار الرفيق المناسب - في رأي - هو التزام حدود اللياقة بعد الزواج . فلو التزمت الزوجات حدود اللياقة مع أزواجهن كما يلتزمها مع الأغراب ، لعض كل زوج نفسه إذا اندفعت إليه قوارص السكلم ! » .

نعم . إن قوارص السكلم هي « السرطان » الذي يقضى على الحب ويستأصل شأفته . وبرغم أن هذه حقيقة بديهية إلا أننا جميعاً ، وبلا استثناء ، أكثر تعلقاً مع الغرباء منا مع الأقرباء ! إننا لا نجرؤ على أن نقاطع الغرباء قائلين - مثلاً - : « يا لسماء ! أتعيد على هذه القصة القديمة مرة أخرى ؟ » ولا يخطر لنا ببال أن نفضه خطابات أصدقائنا ومعارفنا دون

استئذانهم ، أو أن ندس أنوفنا في أمورهم الشخصية ، ونفعل هذا وأكثر منه مع أقرب الناس إلينا وأهمهم علينا ولا نفتأ نصبحهم ونمسيهم بالإهانات ، واللوم ، والتفتيش عن الأخطاء !

ويقول « هنرى كلاي رزير » : إن اللياقة تستطيع أن تحجب عن الأنظار الباب الشائن الصدى ، وتشف عما وراءه من الزهور المفتحة الجميلة !

\*\*\*

كان « أوليفر وندل هولمز » الذي خلعوا عليه لقب « الحاكم بأمره » شيئاً آخر بالمرّة غير الحاكم المطلق متى احتواه بيته . وكان إذا لقي نفسه ، لأمرٍ ما محزوناً مهتماً ، حاول جاهداً أن يخفي حزنه وهمه عن أفراد أسرته ، وفضل أن يتحمل مقبة الانطواء على همه على أن يسمح لهم بمشاطرته إياه ! .

هذا ما كان يفعله « أوليفر وندل هولمز » فإذا فعل أنا وأنت ؟ إذا انتاب العمل الكساد ، أو جاءت الصفة بالخسران ، أو أسمنا المدين مالا يحب أن نسمع ، فما أسرع ما تتلف على العودة إلى البيت لتلقى بمحملنا الثقيل على أكتاف الأسمرة !

لماذا ، بالله ، لانخلع همومنا على عتبة دارنا كما يخلع  
الرجل في مولندا نعليه قبل ان يدلف الى بيته ؟ !

\* \* \*

لقد حظى ( توريجينيف ) ، الرواى الروسى الشهير باعجاب  
العالم المتحمدين اجمع ، وبرغم ذلك فقد كان يقول : اننى اتخلى  
راضياً عن كل ما لحقنى من مجد لامرأة يساورها القلق اذا

تأخرت قليلا عن موعد عشائى ! »

كم اماننا من الغرض لنيل السعادة فى الزواج ؟ !

يقول الدكتور « بول بولينو » .

إن فرص النجاح فى الزواج أمام الرجل ترجح تلك التى  
أمامه النجاح فى أى عمل آخر يقدم عليه . فالنابت بالإحصاء  
أن سبعين فى المائة ممن اشتغلوا بالتجارة باءوا بالخسران فى آخر  
الأمر ، وعلى النقيض من هذا نجد أن سبعين فى المائة ممن تزجوا  
تكلل زواجهم بالنجاح ! »

وتقول « دورونى ديكس »

« إن الميلاد بالقياس إلى الزواج حدث ثانى ، والموت  
حدث أنفه ! فكيف بالله يعقد الرجل عن بذل الجهود فى  
سبل هنائه المائلى ؟ وكيف يعزف عن الكفاح من أجل

السعادة فى الزواج ، وهو يركب المصعب ، ويخوض الأهوال فى  
سبيل أن يكسب مليون ريال ؟ ! فأيهما أجلب للسعادة :  
أكداس من المال ، أم زواج قائم على الوفاق والوثاق ؟ ! »

إن الرجل يترك أهم الأحداث فى حياته نهياً للظروف ،  
ويدع أمر سمادته أو ثقائه بين يدي الحظ وحده !

« ولا تستطيع امرأة أن تملل انصراف زوجها عن معاملتها  
الكياسة والاعطف ، وتفضيله الغلظة والفظاظة .

« وكل رجل يعرف أنه يستطيع أن يفرض امرأته على  
أن تفعل من أجله أى شئ . لو أنه أهداها بين الفينة والفينة  
شيئاً من الهدايا التى لا تسكلف مالا يذكر مكافأة لما على حسن  
تدبيرها للبيت ، أو إجادة طهوها لطعامه ! .

« وكل رجل يعلم أنه لو قال لامرأته : « كم يبدو جمالك  
رائعاً وضاءاً فى ثوب العام الماضى » ، لما رضيت أن تستبدل بهذا  
الثوب القديم أحدث مبتكرات باريس »

« وكل رجل يعرف أن فى وسعه أن يقبل عيني زوجته  
خيفتها حتى تكاد تكون كالصبياء ، وأنه يستطيع أن يطبع  
على شفيتها قبلة تفقدها القدرة على النطق ! .

« وكل زوجة تعرف أن زوجها يعرف هذه الحقائق ،

ولكنها لا تعرف أنجن أم تحتقره حين يقتل معها لأنها : .  
يومًا في طهو الطعام كما ينبغي ، أو لأنها اشترت ثوبًا جديدًا !!  
أما كان الأخرى أن يستعين باللياقة ، وأن يتحمل مشقة  
تملقها ولو قليلًا ليصل إلى ما يهدف إليه ؟ ! » .

فإذا أردت أن تسعد حياتك الزوجية فاتبع القاعدة رقم ٦ :

استهن بالبافز والسكاسة على معامد زوجتك

## لاتكن زوجًا أميًا !

أجرت الدكتورة « كاترين ديفيز » ، السكرتيرة العامة  
لمكتب الصحة الاجتماعية ، استفتاء بين ألف زوجة من مختلف  
الأوساط فكانت نتيجة الاستفتاء صدمة عنيفة ! كانت تنطق  
بمدى مانعها البالغة الأمريكية من التعاسة الجنسية !

فلما اتضحت هذه الحقيقة للدكتورة كاترين ديفيز ، بادرت  
بنشرها على الملأ ، وأعلنت في صراحة أن من أهم أسباب  
الطلاق في هذه البلاد عدم التوافق الجنسي بين الأزواج !

وقد أدت أبحاث الدكتور « ج . هاملتون » إلى هذه  
النتيجة نفسها . فقد بحث الدكتور هاملتون حالة مائة من  
الأزواج ، ووجه إلى الرجال والنساء ، كل على إنفراد ، نحو  
أربعمائة سؤال عن خصائص حياتهم الزوجية ، واقتضاء هذا  
البحث أربع سنوات كاملة ، حتى لقد اعتبر هذا البحث من  
الأعمال الاجتماعية الهامة . وأعدّه بالمال عدد من الجمعيات

الإنسانية ، فإذا كانت النتيجة ؟ . . . يحسن بك أن تطالع  
في كتاب « ما خطأ الزواج » الذي ألفه الدكتور هاملتون ،  
وكينيث ما كجوان<sup>(١)</sup> !

فما خطأ الزواج ؟ !

يقول الدكتور هاملتون :

« إن عدم التوافق الجنسي يجثم دائماً في قرارة كل زواج  
فاشل ، فإن كل المشكلات الأخرى التي تلبس الزواج يمكن  
أن يغضى عنها الزوجان لو أن التوافق الجنسي استتب بينهما ! »  
وقد بحث الدكتور « بول بو بينو » مدير معهد « الصلات  
العائلية » في لوس أنجلوس ، آلافاً من الزيجات ، وخرج من  
بحثه الواسع بأربعة أسباب رئيسية تعقب الإخفاق في الزواج ،  
وهو يرتها هذا الترتيب :

١ - عدم التوافق الجنسي .

٢ - تضارب الآراء والمشارب .

٣ - المشكلات المادية .

٤ - الشذوذ العقلي ، أو العاطفي ، أو الجثامي .

Dr. G. V. Hamilton, and Kenneth-  
Macgowan, «What is wrong with marriage».

(١)

ولمَّا تلاحظ أن الناحية الجنسية أتت في المرتبة الأولى ،  
وأن المشكلات المادية - لفرط الدهشة ! أتت في المرتبة الثالثة !  
ويقول العالم النفسي الشهير « جون واطسون » :

« الناحية الجنسية هي بلا جدال أهم أسس الحياة ، وهي  
الشيء الذي يتحكم أكثر من سواه في إسماع الرجال والنساء  
أو إشقاؤهم ! »

أفليس من المؤسف ، ونحن في القرن العشرين ، ولنا ما لنا  
من العلم والمعرفة ، أن يتحطم الزواج ، وتدبر السعادة ، ويقبل  
الشقاء بسبب الجهل الفاضح بصدد أهم الفرائز الطبيعية وأولها  
بالاعتبار ؟ !

لقد قضى القس « أوليفر ترفيلد » عشرين عاماً من حياته  
يربط بين الرجال والنساء برابط الزواج المقدس ، فاسمه يقول :  
« لقد وجدت في مستهل أعمال الكنيسة أن أكثر  
الأزواج الذين حضروا لمقد قرائهم كانوا - برغم ما يعمر قلوبهم  
من حب - جهلة أميين ! »

ثم يستطرد فيقول :

« وعندنا نترك أتنا غالباً ما نترك مسألة الوفاق في الزواج  
نهباً للظروف ، بقولاً لا العيب ، كيف تهيئ نسبة الطلاق  
عندنا على ١٦ في المائة وحسب ! »

« وامل من الحقائق الأليمة أن عدداً ضخماً من الأزواج  
والزوجات لا يجب أن يسلكوا في واقع الأمر ، في عداد  
المزوجين بل أخرى بهم أن يسلكوا في عداد « غير المطلقين ! » ..

\*\*\*

و يخرج بترفيلد بعد هذا ، بالنتيجة التالية :

« إن الزواج السعيد ليس وليد الظروف ، بل هو كالبناء  
المشيد لا بد له من أساس قوى متين »

ولكى يساعد بترفيلد على وضع هذا الأساس القوى المتين ،  
كان يصبر على أن يجتهد كل من طرفي الزواج بنواياه في المستقبل  
بصراحة تامة ، و كنتيجة لهذه المناقشات خلص بترفيلد إلى قوله  
للمأثورة :

« إن كثيراً من الأزواج « المتعلمين » هم ، على الرغم من  
ذلك ، أميون ! »

فما السبيل إلى « تنقيف » هؤلاء الأزواج جنسياً ؟

يقول بترفيلد :

« ليس ثمة طريقة لاكتساب هذه الثقافة أفضل من قراءة  
كتاب عن الحياة الجنسية . وإنى أحفظ في مكتبتى بعدد من

هذه الكتب فضلاً عن مجموعة الكتب التي ألفتها بعنوان  
« الزواج والتوفيق الجنسي » <sup>(١)</sup>

« ويبدولى أن أفضل الكتب الجنسية المعروضة الآن في  
المكتبات وأوقفها للقارئ المتوسط هي هذه الكتب الثلاثة  
« الصحة في الزواج » <sup>(٢)</sup> و « الناحية الجنسية للزواج » <sup>(٣)</sup>  
و « العامل الجنسي في الزواج » <sup>(٤)</sup>

فلكي تسعد حياتك الزوجية ، اعمل القاعدة رقم ٧ :

اقرأ كتاباً قيماً في الناحية الجنسية

أو تستشعر غضاضة في استقاء الثقافة الجنسية من الكتب !  
إذن لعل في قول الدكتور « بوبينو » ما يذهب غضاضتك :  
« إن أهم العوامل لأحد من انتشار الطلاق ، نشر الثقافة الجنسية  
بين الأزواج عن طريق الكتب » .

ولذا فإني أشعر أنه لا يحق لي أن أختم هذا الفصل دون

Dr. Oliver Butterfield, «Marriage and Sexual <sup>(١)</sup>  
Harmony»

Isable E. Hutton, «Hygiene of Marriage» <sup>(٢)</sup>

Mx Exner, «The Sexual Side of Marriage» <sup>(٣)</sup>

Helena Wright, «The Sexual Factor in <sup>(٤)</sup>  
Marriage»

## إجمال

سبع قواعد لكي تسعد حياتك الزوجية

القاعدة رقم ١ : لا تختلق النكد .

القاعدة رقم ٢ : دع شريك حياتك ينطلق على سجيته .

القاعدة رقم ٣ : لا تنتقد .

القاعدة رقم ٤ : أمتنع التقدير المخلص .

القاعدة رقم ٥ : لا تهمل اللفات البسيطة فإن لها في الزواج شأنًا كبيراً .

القاعدة رقم ٦ : استعن باللياقة والكياسة على معاملة زوجتك .

القاعدة رقم ٧ : اقرأ كتاباً في الناحية الجنسية .

أن أذكر مجموعة من الكتب المفيدة التي تناقش هذه الناحية  
الدقيقة في صراحة علمية محمودة<sup>(١)</sup>

(١) هذه الكتب بعضها معروض قداماً في مكتبات القطر المصري ،  
والبعض الآخر يمكن الحصول عليه إما بمراسلة الناشر رأساً أو عن طريق  
المكتبات المصرية المنتوردة للكتب الأفرنجية . « العرب »

1. The Sex Factor in Marriage, By Helena Wright, M. D.

(Williams & hergate) 3s.6d.

2. Psychology of Sex, By Havelock Ellis.

(Wm. Heinmann, Ltd) 12s. 6d. net.

3. The Sexual Side of Marriage, by M. J. Exner M. D.

4. The Hygiene of Marriage, by Isable Emslie Hutton. M. D.

5. Preperation for marriage, by Keuneth walker M. D.

(Jonathan Cape, Ltd.) 5s. net.

6 Married Love, by Marie G. Stoppes.

(Putnam) 6s. net.

7. Sex in marriage, by Ernest, R. and Gladys. H. Groves,

(Howe) 3s. 6d.

8. A. Marriage Manule, by Drs. Hannah and Abraham Stone.

(Gollancz) 7s. 6. net

9. Our Sex Life, by Fritz Kohn.

(Wm. Henmann Ltd.) 30s. net.

10. Love and Happiness, by I. M. Hotep.

(Wm. Heinmann Ltd.) 8s. 6p. net.



## أسئلة للأزواج

- ١ - هل تحمل لزوجتك باقة من الأزهار في المناسبات ، كعيد ميلادها ، أو عيد زواجكما ؟ وهل تتحفها بالفتات الرقيقة ؟
- ٢ - هل تراعى ألا تنتقدها أمام الغير ؟
- ٣ - هل تمنحها شيئاً من المال - فضلاً عن نفقات البيت - لتنفقه كيفما يترأى لها ؟
- ٤ - هل تهتم بتفهم عقليتها ؟ وهل تحنو عليها في أوقات الشدة ، وترفع عنها في أوقات الضيق ؟
- ٥ - هل تقضى معها نصف وقت فراغك ، على الأقل ؟
- ٦ - هل تمتنع عن تسفيه طريقتها في الطهور وتدبير المنزل وتقرنها بطريقة أمك - مثلاً - أو زوجة هذا أو ذاك ؟
- ٧ - هل تبدى اهتماماً بتحياتها الخاصة : بنواذيتها ، ومجتمعاتها ، والكتب التي تطالعها ، وآرائها في المسائل العامة ؟
- ٨ - هل تراعى دائماً أن تمتدحها وتبدى إعجابك بها ؟
- ٩ - هل تشكرها على ما تقوم به من أجلك كحياطة زر ، أو رتق جورب ، أو إرسال حلتك إلى السكّواء ؟

## أسئلة للزوجات

- ١ - هل تعطين زوجك مطلق الحرية في شئون عمله ، وتمتنعين عن انتقاد ذوقه في اختيار سكرتيرته مثلاً ، أو قطع خنثته إذا خلا لنفسه ؟
- ٢ - هل تتوخين أن يبدو المنزل جذاباً مريحاً ؟
- ٣ - هل تتوعين في أصناف الطعام حتى ليصعب عليه أن يحدس ماسوف يتناوله في كل مرة يجلس فيها إلى المائدة ؟
- ٤ - هل أنت محيطة بعمل زوجك حتى إنه يسعدك أن تناقشيه فيه ؟
- ٥ - هل تجابهين الأزمات المالية بشجاعة وصبر دون أن تصبى اللوم على زوجك ، أو تقارنيه بالرجال الناجحين !
- ٦ - هل تبذلين جهداً خاصاً لكل تعيش في وفاق مع أمه وأقاربه ؟
- ٧ - هل تلاحظين في اختيار ثيابك بين ذوقك وذوق زوجك من حيث اللون والتفصيل ؟

٨- هل تسمعين بعض الاخلاقات البسيطة في الراى من أجل  
استتباب الوفاق بينكما ؟ .

٩- هل تبذلين جهداً لكي تتعلمى الألعاب المسلية التى  
يحبها زوجاك ، حتى يسهل عليك أن تشاركه قضاء  
وقت فراغه ؟ .

١٠- هل يوجد اهدقاء في فصل الزمان  
لـ